



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

MÉTODO DEL COCIENTE DI PARA DETECTAR POLOS DE DESARROLLO REGIONAL

ÁREA DEL CONOCIMIENTO Y TEMÁTICA:

Ventaja Competitiva y Desarrollo Económico, Desarrollo Regional

AUTORES: Mtro. Gabriel Salvador Fregoso Jasso

Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. y Fax. 01 (33) 3770-3347
gfredoso@cencar.udg.mx - Correspondencia (misma anterior)

Cynthia Sánchez de Álba
Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. 01 (33) 3770-3347
Fax. 01 (33) 3770-3347
cynthiasdea33@hotmail.com - Correspondencia (misma anterior)

Francisco Javier Pinzón López
Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
Periférico Norte No. 799, Módulo G – 301, Núcleo Universitario
los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45100
Tel. 01 (33) 3770-3347
Fax. 01 (33) 3770-3347
jeanson_1003@hotmail.com - Correspondencia (misma anterior)

RESUMEN

Una estrategia utilizada para incentivar el desarrollo regional, es identificar grupos de empresas en una unidad territorial y establecerlas como un Distrito Industrial (DI) para enfocar los recursos del Estado. Por tanto, se hace necesario evaluar de manera cuantitativa una región, para identificar un cluster que pueda evolucionar en DI y fomentar así el desarrollo regional. El presente trabajo aplica el método del cociente DI, para evaluar las unidades territoriales e identificar un cluster que potencialmente se puede desarrollar en DI.

El método se aplica a la zona metropolitana de Guadalajara, a partir de la relación que existe dentro de una unidad territorial y el mercado local de trabajo de sus industrias. En otras palabras, la relación que existe entre unidades económicas y personal ocupado en las industrias de los municipios que forman la zona metropolitana de Guadalajara.

PALABRAS CLAVE:

Distritos Industriales, Clusters, Agrupaciones de Empresas Familiares

ABSTRACT

A strategy used to stimulate the regional development, is to identify enterprises groups in a territorial unit and to establish them as an Industrial District (ID) to drive the federal funds. Therefore, it becomes necessary to evaluate a region in a quantitative way, to identify a cluster that it could evolve in ID and to foment this way the regional development. The present work applies the ratio ID method to evaluate a territory to identify a potential cluster that can be developed as an ID.

The method is applied in Guadalajara metropolitan zone from the relation that exists inside a territorial unit and the local market of work at local industry. In other words, the relation that exists between economic units and personnel occupied in the Guadalajara metropolitan zone.

KEY WORDS:

Industrial Districts, Clusters, Family Business Group.

INTRODUCCIÓN

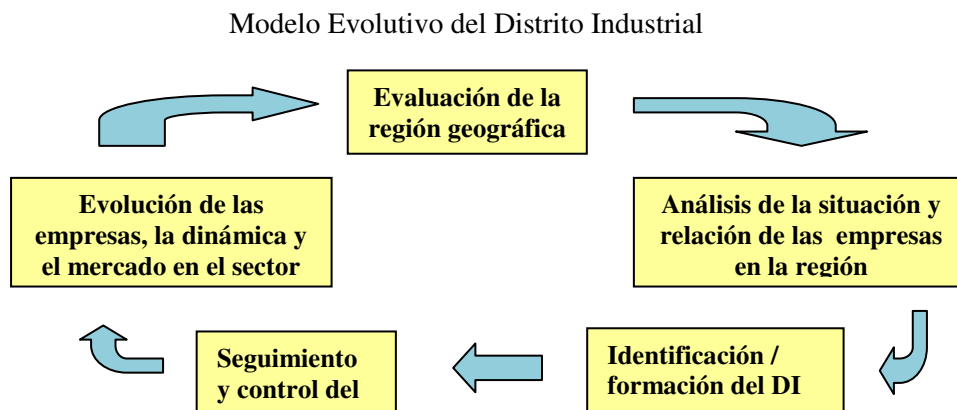
La agrupación de empresas que pertenecen a una industria específica en una zona geográfica determinada, como un cúmulo empresarial o clusters industrial, se ha manifestado como la fórmula para mantener e impulsar el desarrollo regional en un contexto global. El ejemplo inicial contemporáneo son los Distritos Industriales (DI), desarrollados en la década de los años setenta en Italia. Este ejemplo, se estableció como un referente para las políticas industriales dirigidas a las pequeñas y medianas empresas de manera inicial en Europa, y después en todo el mundo.

Un referente o una explicación teórica se encuentra en las conclusiones del trabajo publicado de Alfred Marshall (1920). Posteriormente se dio a conocer el concepto como DI por el trabajo de Giacomo Becattini publicado en 1979 en la revista “di Economía e Política Industriale”. Pero el concepto de cluster o distrito industrial ha sido influido y modificado por varias teorías, entre otras como las teorías económicas, sin llegar a un consenso absoluto en la definición.

Los ejemplos internacionales donde establecen políticas industriales que propician la agrupación de empresas en una zona geográfica para fomentar el desarrollo regional y la competitividad de una industria en particular han llevado a considerar de manera generalizada que los DI son un factor positivo para el desarrollo de las ventajas económicas y competitivas de un territorio delimitado geográficamente (Becattini, 1979).

Pero los distintos puntos de vista representados por diferentes corrientes y pensamientos, hace incierta la manera de medir las variables que ayudan a identificar un cúmulo o cluster de empresas que las lleva a evolucionar en un DI.

Figura 1



Fuente: Elaboración propia

El modelo evolutivo del DI expuesto en la figura 1 se establece en cinco etapas de evolución. Primero, parte de evaluar una región geográfica. Posteriormente se analiza la situación y la relación entre las empresas de una región. En seguida se identifica el cúmulo o cluster de empresas que pueden formar un DI. Finalmente se da seguimiento y controla el DI hasta la evolución de las empresas o el mercado del sector.

El presente trabajo muestra el método del cociente de DI para evaluar una unidad territorial o región geográfica, capaz de identificar el desarrollo potencial de su población económicamente activa y definir la tendencia a una especialidad industrial que forme el DI. En esencia, es un método para la primera fase del modelo evolutivo del DI, expuesto en la figura 1.

Primero se abordan a manera de marco teórico algunos fundamentos que ayudan a definir el concepto de DI. Posteriormente se explican algunos de los métodos existentes para detectar o identificar las unidades territoriales que potencialmente pueden formar un DI. Finalmente se expone el método propuesto aplicado a los municipios de la zona metropolitana de Guadalajara.

FUNDAMENTO TEÓRICO DEL DISTRITO INDUSTRIAL

No obstante que el concepto teórico de la estrategia de Distrito Industrial toma relevancia debido al estudio de varios autores (Sforzi, 1989; Krugman, 1991; Dei Ottati, 1996c; Markusen, 1996) es hasta los años ochenta que se resalta la aplicación de esta estrategia. Entre otros autores, Becatini (1979) retoma las enseñanzas de Marshall (1920) y pone de manifiesto un modelo de producción donde el rol que juegan las empresas locales es muy importante para el desarrollo local y regional. Desde entonces a la fecha se han realizado estudios en diferentes regiones de los cinco continentes.

Varios estudios académicos sobre el DI, enfatizan sobre la cooperación entre empresas y que el DI es un fenómeno dinámico. Hacen hincapié sobre el alcance geográfico del DI y la importancia de la proximidad. Otro punto común en la literatura es el énfasis de que las organizaciones individuales forman parte de un sistema industrial más extenso. Finalmente la infraestructura social es otro tema que prevalece en la literatura.

Por tanto, sin beneficiar o desprestigiar algún estudio, es posible definir al distrito industrial como:

“Una aglomeración de empresas en un territorio delimitado geográficamente, donde las empresas de una particular actividad productiva se relacionan entre sí. Generalmente surgen como consecuencia de una casualidad histórica y termina por distinguirse como el centro productivo del sector”

Cualquier definición, por más amplia y completa que resulte no es posible incluir la explicación sobre la complejidad de las relaciones entre empresas de un sector determinado y la competencia entre las mismas.

Por otra, parte la mayoría de los estudios sobre DI tiene un perfil cualitativo y no permiten cuantificar la economía del DI. Esta característica cualitativa de los estudios, expone una limitación importante para determinar si la aglomeración industrial es un DI. Por tanto, conocer cuantitativamente la relación entre las empresas de un sector industrial delimitadas en una región geográfica resulta fundamental para que una aglomeración de empresas pueda ser considerada como DI. Es necesario entonces, establecer un método para delimitar geográficamente el territorio del DI.

A continuación se muestran diferentes métodos, expuestos por diferentes autores, para evaluar cuantitativamente la relación de las empresas de una región geográfica y determinar la existencia de un DI.

MÉTODOS PARA IDENTIFICAR Y UBICAR UN DISTRITO INDUSTRIAL

Es posible extender hasta agotar los variados trabajos y métodos empleados para identificar los DI desde que Fabio Sforzi (1987) realizó la primera propuesta. Solo, en la síntesis de Becchetti et al. (2002), se recogen siete tipos de modelos para identificar los DI con criterios y resultados diferentes. A manera de ejemplo, se puntualizan algunos métodos a continuación.

El mapa del DI procedente del ISTAT (Instituto Nacional de Estadística italiano), se basa en el algoritmo ideado por Sforzi (1987). Sforzi, presentó un método para identificar los DI que el ISTAT decidió aplicarlo para establecer la división de Italia en sistemas de trabajo locales.

De manera amplia el método consta de dos partes: identificar la unidad territorial de análisis e identificar los distritos industriales. La unidad territorial de referencia para la aplicación del método de estudio del distrito, es el Sistema Local de Trabajo (ISTAT 1996). Una vez que se obtienen los Sistemas Locales de Trabajo, se utiliza una batería de coeficientes de concentración anidados, de naturaleza socio-económica, para identificar cuáles de estas unidades muestran características de distrito industrial (ISTAT 1996; Sforzi e Lorenzini 2002).

Otro método fue desarrollado por el Departamento de Investigación del Banco de Italia, para verificar las repetidas afirmaciones sobre las virtudes sociales y económicas de los distritos industriales, usando herramientas econométricas bastante sofisticadas, coordinadas por Luigi Federico Signiorini (1994). Se desarrolló en dos niveles interrelacionados:

1. El análisis de los resultados contables (del año 1992 al 94), comparando dos indicadores estándar (el retorno de inversión -ROI- y el retorno de los Equities -ROE-), con el objetivo de probar la hipotética rentabilidad superior de las compañías del distrito.
2. En el análisis econométrico de la información obtenida de la misma base de datos contable, se estimaron los límites de producción estocástica (SPF) para observar si la rentabilidad de aquellas empresas dependía de su pertenencia al contexto social y económico de los distritos.

En palabras del mismo Signiorini (2000), se mostraba escéptico de obtener resultados con un método tan sofisticado.

Un método alternativo fue propuesto por Iuzzolino (2004), el cual utiliza la información disponible en las matrices de entrada-salida y los datos de pago de impuestos para construir una tipología de contribuyentes que toman en consideración algunas conexiones posibles entre una simple actividad y el grado en la tendencia de la localización del sistema.

Otra propuesta realizada, se expone por Soler (2006), y se verifica en dos etapas. En la primera se caracterizan las aglomeraciones industriales existentes incluyendo variables asociadas con las economías externas. Aquellas aglomeraciones que representen una especialización sectorial nos conducirán directamente a las precondiciones para la existencia de un distrito industrial.

Un enfoque distinto para examinar los beneficios del distrito, consiste en atender a la exportación. Como sugiere Melitz (2003), existe un enlace positivo entre la productividad empresarial y su capacidad de vender en el extranjero.

Finalmente, Cannari y Signorini (2000) sugieren la aplicación de un método multivariante (cluster) sobre un conjunto de tres indicadores: ocupados por sector en relación a la población, ocupados por sector sobre ocupación, y un indicador de especialización sectorial-dimensional del sistema productivo local.

En resumen se recomienda extremar la prudencia al utilizar cualquier método debido a los diferentes métodos utilizadas, los diferentes años para los que se realizan los trabajos de identificación y las diferentes unidades territoriales de análisis (municipios, Sistemas Locales de Trabajo y provincias). Cada método propuesto nos enfrenta a un debate de las especificaciones seleccionadas que lo sustentan.

En otras palabras, el problema para determinar el mapa de la aglomeración industrial de acuerdo a un método determinado, varía dependiendo de la escala sectorial adoptada para la observación, así como los datos estadísticos o económicos disponibles en las bases de datos.

Aunque en su mayoría el análisis parte de identificar geográficamente las aglomeraciones industriales que potencialmente pueden ser un DI, los métodos llegan a explicar el objeto de estudio con diferentes argumentos. Sustentados cada uno de estos métodos de manera pertinente, y distingue entre las aglomeraciones industriales que son un DI, de las que no son. Debido entonces, a que en la literatura no se encuentra un lineamiento común, el tema queda abierto a la búsqueda ad hoc con criterios definidos y explícitos de manera coherente y particular.

La mayoría de los métodos expuestos no relacionan en sus fórmulas la correspondencia entre el trabajo y el número de empresa o negocio. Cuando la estructura económica de una región gira en torno a un monopolio, o en el mejor de los casos un oligopolio industrial, no es posible hablar de un DI. Un caso particular es cuando el sistema industrial se fundamenta principalmente en la manufactura por contrato, no se consolida un DI como teóricamente se conoce. En otras palabras, cuando dos o tres empresas grandes tienen el control de la industria o el sector, el DI o cluster puede ser una quimera generada por la dinámica industrial.

El debate se inicia cuando la empresa de manufactura grande, que da la razón al DI, decide abandonar la región. Dicha acción contribuye como consecuencia a que el DI desaparezca. A pesar que el número de labor, como Sforzi menciona, indica que más del 50% de la ocupación de manos de obra labora en la industria. La discusión se genera a raíz de que solo un fabricante o unidad económica tiene esta mayoría del personal ocupado.

Por lo tanto, la necesidad de un método que incluya una relación entre el número de trabajadores relativo al número de empresas o negocios potenciales en el DI. Es importante un cociente donde se implique la relación del personal ocupado y las unidades económicas. Además, que la información estadística de la industria esté disponible en bases de datos de fácil obtención, como el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Que sea posible determinar el número de trabajadores y el número de empresas o negocios.

Como resultado se propone un método que se expresa en tres cocientes:

$$\text{Coeficiente del DI} \quad CC = \frac{\text{TTS} / \text{TTI}}{\text{TTI} / \text{TTI}} > 1 \quad [1]$$

PTE

$$\begin{array}{ccc} \text{Coeficiente Unidad Económica} & & \text{Coeficiente Unidad Económica} \\ \text{por Labor en el Sector} & & \text{por Labor en la Industria} \\ \text{(CULS)} & & \text{(CULI)} \\ \\ & \text{TTS} & \text{TTI} \\ [2] \quad \text{CULS} = \frac{\text{-----}}{\text{UES}} & > & \text{CULI} = \frac{\text{-----}}{\text{UEI}} \quad [3] \end{array}$$

Donde:

TTS: labor total en el sector

TTI: labor total en la industria

PTE: población en edad de trabajo en la región

UES: unidades económicas o empresas en el sector

UEI: unidades económicas o empresas en la industria

Cada coeficiente debe ser calculado para explorar una región como un DI. El Coeficiente de DI (ecuación 1) debe ser expresado en el valor de porcentaje. Entre más alto el valor, indica un DI potencial. Si el valor es <1 (menos que uno) indica que el DI no es relevante a este sector porque la mayoría de la población en la edad de trabajo labora y apoya una industria diferente.

En el segundo y tercer coeficiente (ecuaciones 2 y 3, respectivamente) se calcula el número de empleados por unidad económica. En otras palabras, este número indica si hay bastantes empresas en el sector o son sólo unas cuantas unidades económicas donde labora el personal ocupado. El análisis numérico de estos coeficiente debe cumplir esta condición $CULS > CULI$, para confirmar la importancia del número de empresas.

A manera de ejemplo, se aplican estas formulas a los municipios de la Zona Metropolitana de Guadalajara para mostrar su eficiencia en la detección de los clusters potenciales.

ANÁLISIS APLICADO A MUNICIPIOS DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA

La ciudad de Guadalajara está formada por cuatro municipios en su Zona Metropolitana, que llamaremos Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). Estos municipios son: Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá. El análisis se realizó aplicando los cocientes de la sección anterior a los datos obtenidos de los censos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Como resultado de aplicar los cocientes a las 25 industrias que el INEGI divide el sector manufacturero, se puede apreciar la siguiente tabla con un resumen que resalta solo las industrias y sus municipios que cumplen las condiciones explicadas en la sección anterior y que debe cumplir una región para considerarla un cluster potencial en el sector manufacturero:

Tabla 1

INDUSTRIA ALIMENTARIA						
JALISCO	7495813	325887	65565	24742	77	
Ind. Alimen - Municipios ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE	
Guadalajara	1020357	113967	22408	7977	22	
Tlaquepaque	341186	19440	2467	1659	5	
Tonalá	244470	8816	1720	1833	3	
Zapopan	723250	63539	11236	2661	8	
FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR						
JALISCO	7495813	325887	20399	24742	13	
Ind. Alimen - Municipios ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE	
Guadalajara	1020357	113967	6094	7977	4	
Tlaquepaque	341186	19440	211	1659		
Tonalá	244470	8816	399	1833		
Zapopan	723250	63539	1624	2661		
FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDANEOS, EXCEPTO PRENDAS						
JALISCO	7495813	325887	20503	24742	10	
Ind. Alimen - Municipios ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE	
Guadalajara	1020357	113967	14388	7977	6	
Tlaquepaque	341186	19440	136	1659		
Tonalá	244470	8816	201	1833		
Zapopan	723250	63539	2832	2661		
INDUSTRIA DEL PLASTICO Y DEL HULE						
JALISCO	7495813	325887	22723	24742	5	
Ind. Alimen - Municipio ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE	
Guadalajara	1020357	113967	8469	7977	3	
Tlaquepaque	341186	19440	2504	1659		
Tonalá	244470	8816	87	1833		

Zapopan	723250	63539	8257	2661	1
----------------	--------	--------------	------	-------------	---

FABRICACION DE EQUIPO DE COMPUTACION, COMUNICACION, MEDICION Y DE OTROS EQUIPO

JALISCO	7495813	325887	34685	24742	
Ind. Alimen - Municipio ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE
Guadalajara	1020357	113967	2306	7977	
Tlaquepaque	341186	19440	1507	1659	
Tonalá	244470	8816	*	1833	*
Zapopan	723250	63539	9909	2661	

FABRICACION DE EQUIPO DE GENERACION ELECTRICA Y APARATOS Y ACCESORIOS ELECTRICOS

JALISCO	7495813	325887	2769	24742	
Ind. Alimen - Municipio ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE
Guadalajara	1020357	113967	2306	7977	
Tlaquepaque	341186	19440	1507	1659	12 1.3605 125.5833 11.7179
Tonalá	244470	8816	*	1833	*
Zapopan	723250	63539	9909	2661	

FABRICACION DE MUEBLES Y PRODUCTOS RELACIONADOS

JALISCO	7495813	325887	19884	24742	18
Ind. Alimen - Municipio ZMG	PTE	TTI	TTS	UEI	UE
Guadalajara	1020357	113967	5560	7977	5
Tlaquepaque	341186	19440	2113	1659	1
Tonalá	244470	8816	1152	1833	1
Zapopan	723250	63539	3625	2661	2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Después de aplicar el método de cocientes a las 25 industrias, en que el INEGI divide el sector manufacturero y resaltar solo las industrias del sector manufacturero se aprecian los siguientes resultados:

En primer lugar, en “la Industria Alimentaria” se aprecia que el municipio de Tonalá, es el municipio con el mayor cociente CC en la tabla y además confirma la condición de CULS > CULI. Por otro lado, el número de empleados en la Industria Alimentaria del municipio de Tonalá representa el 20% y el de unidades económicas el 19%, respecto a la Industria Manufacturera.

En segundo lugar la industria que destaca es “la Fabricación de Productos de Cuero, Piel y Materiales Sucedáneos, Excepto Prendas de Vestir” en el municipio de Guadalajara, donde los valores de CC y CULS > CULI son mayores. En este caso, la relación de empleados del sector respecto a la industria es un porcentaje del 13% y de las unidades económicas es de 8%.

En tercer lugar, se encuentra la industria de “Fabricación de Muebles y Productos Relacionados” en el municipio de Tlaquepaque. Se cumple también con las condiciones de CC y $CULS > CULI$. Por último las relaciones de empleados y unidades económicas del sector respecto a la industria son 11% y 9% respectivamente.

Los resultados de las tres industrias anteriores, indica que es indispensable continuar el estudio para evaluar la posibilidad de un cluster de empresas que pueda desarrollarse como un Distrito Industrial en los municipios de Tonalá, Guadalajara Tlaquepaque, en “la Industria Alimentaria”, “la Fabricación de Productos de Cuero, Piel y Materiales Sucedáneos y Excepto Prendas de Vestir” y “la Fabricación de Muebles y Productos Relacionados” respectivamente.

En otra condición se encuentran las industrias de “Fabricación de Prendas de Vestir” y “del Plástico y del Hule” en los Municipios de Tonalá, Tlaquepaque y Zapopan respectivamente. Estas industrias no cuentan con elementos suficientes para afirmar la posibilidad de un cluster por la relación del número de empleados y el número de empresas del sector y la industria respectivamente. El municipio de Zapopan es el que puede ser estudiado en la siguiente etapa.

Por último, las industrias que ocupan un valor de CC y las condiciones de $CULS > CULI$ mayor al valor recomendado son: “Fabricación de Equipo de Computo, Comunicación, Medición y otros equipo, Componentes y Accesorios”, además de “la Fabricación de Equipo de Generación Eléctrica y Aparatos y Accesorios Eléctricos”, en los municipios de Tlaquepaque y Zapopan. Pero la relación entre el número empleados por el número de empresas o unidades económicas se aprecia más pequeño que las industrias comentadas en los párrafos anteriores. Esto es un indicador que la dinámica industrial esta en relación a un oligopolio que alberga la mayoría de trabajadores. De tal manera que si las empresas principales desaparecen o se retiran del mercado o la industria el cluster desaparece.

CONCLUSIONES

Los métodos existentes para detectar un Distrito Industrial han sido desarrollados principalmente en Italia. Utilizan la información pertinente y disponible en el sistema estadístico de esa nación italiana denominado Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato (ISTAT). Por otra parte la dinámica y cultura empresarial es diferente a las naciones latinoamericanas. Por lo que tratar de aplicar algún método a un entorno estadístico y dinámica empresarial diferente se hace necesario adaptar dichos métodos. El método expuesto, demuestra ser es un mecanismo que si bien es perfectible, es utilizable para detectar una región geográfica que puede evolucionar en un Distrito Industrial que fomente el

desarrollo regional. El método ha sido expuesto para analizar el sector de manufactura en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) en el estado de Jalisco, México.

Aunque es conveniente realizar más estudio a nivel nacional e internacional para realizar los ajustes pertinentes a los cocientes. A nivel regional de la ZMG resultó ser un mecanismo de detección adecuado para el sector de Manufacturero.

Otra opción de estudio para aplicación futura es aplicar los cocientes a los sectores de comercialización y servicio que busquen fomentar los desarrollos de proveeduría y turísticos respectivamente. Resulta evidente que la comercialización y el servicio muestra una dinámica de negocios diferente al sector manufacturero y es digno para realizar estudios más profundos.

BIBLIOGRAFÍA

Altenburg, T. y Meyer-Stamer, J. (1999). How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America. *World Development*, 27(9), 1693-1713.

Becattini, G. (1979). Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale. *Rivista di economia e politica industriale*, 5(1), 7-21.

Becattini, G., Costa, M. T., y Trullen, J. (2002). *Desarrollo local: Teorías y estrategias*. (1ª ed.). Madrid: CIVITAS Ediciones.

Becchetti, L., de Panizza, A., y F. Oropallo (2002). Distretti industriali: identità e performance, actas de la conferencia *Internazionalizzazione dei Distretti Industriali per in Commercio Estero*, ICE. Roma 20-21 Marzo.

Cannari, L. y L.F. Signorini (2000). Nuovi strumenti per la classificazione dei sistema locali, En L.F. Signorini (a cura di) *Lo Sviluppo Locale: un'Indagine della Barca d'Italia sui Distretti Industriali*. Meridiana Libri, Roma.

Conti, G. Y Menghinello, S. (1996). Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per provincia (1985-1994). *Rapporto sul Commercio Estero*, 286-303.

Dei Ottati, G. (1996). El distrito industrial y el equilibrio entre cooperación y competencia. *Informacion Commercial Espanola, Revista de Economia*, 6, 85-95.

Fortis, M. (1996). *Crescita economica e specializzazioni produttive. Sistemi locali e imprese del "made in Italy"*. Vita e Pensiero: Milán.

- Hernández, F., y Soler, V. (2008). Medición del efecto distrito: una aproximación no paramétrica. *Mediterráneo Económico, colección de estudios socioeconómicos*; 13, 83-96.
- INEGI (2008). Consultado el 20 de Abril, de 2009 en <http://www.inegi.gob.mx>.
- ISTAT (2002). *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro*. Raporte anual del Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato. Roma.
- ISTAT (1996). *La situazione del Paese nel 1995*. Raporte anual del Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato. Roma.
- Iuzzolino, G. (2004). *Costruzione di un algoritmo di identificazione delle agglomerazioni territoriali di attività manifatturiere*. En Banca d'Italia.
- Krugman, P. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge: The MIT Press.
- Markusen, A. (1996). Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts. *Economic Geography*, 72,3,293-313.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Londres: Macmillan.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica* 71, (6).
- Meyer-Stamer, J., y Harnes-Liedtke, U. (2005). *Cómo promover cluster*. Consultado el 20 de Septiembre, 2008 en http://www.mesopartner.com/fileadmin/user_files/working_papers/mp-wp8_cluster_e.pdf.
- Sforzi, F., y Lorenzini, F. (2002). I distretti industriali, in *L'esperienza italiana dei distretti industriali*. Research promoted by the Italian Ministry for Productive Activities and by Istituto per la Promozione Industriale. Roma.
- Signorini, L. F. (1994). The price of Prato, or measuring the industrial district effect. *Papers in Regional Science*, 73,(4).
- Signorini, L.F. (2000). *Lo sviluppo locale, Un'indagine Della Banca d'Italia sui distretti industriali*. Roma: Meridiana Libri.