



Concurso MercoPREMIO. Organizado por Gabinete del MERCOSUL, Gobierno del Estado de Río Grande do Sul y la Asociación de Universidades Grupo Montevideo. Participación Avalada por el Señor Vicedecano de la Facultad de Bellas Artes. Universidad Nacional de La Plata, Año 2000.

## **La Integración Regional y la Revalorización Local como Estrategia de Crecimiento Científico y Económico**

**Federico Del Giorgio Solfa**

(Departamento de Diseño Industrial, Universidad Nacional de La Plata)

**Resumen:** Este escrito intenta mostrar con una hipótesis acotada a un sector real, como una vinculación específica entre empresas del MERCOSUR, puede servir como impulso para la investigación y el desarrollo tecnológico en la producción de productos de complejidad media y alta, destinadas para la región.

### **Introducción:**

Desde esta última apertura económica experimentada por Argentina y la globalización, en general adoptada por los países de América del Sur, las empresas comenzaron a perder competitividad. Primero en el precio y luego con la eliminación de I+D, en la calidad. Simultáneamente las industrias incorporaron paquetes de tecnología extranjera para hacer viables sus proyectos.

## **Cuerpo del trabajo:**

El sector al cual se referirá este escrito es el de la industria del transporte eléctrico, el cual se viene analizando desde Abril de 1996.

Existiendo una necesidad por parte de las empresas y ONGs, de utilizar vehículos para el transporte de cargas internas sin generar gases contaminantes, han optado por la energía eléctrica como una de las posibles alternativas.

Esto, en Argentina y Brasil movilizó la importación y posteriormente la producción de vehículos eléctricos para distintas aplicaciones. Pese a las limitaciones que oponían los paquetes tecnológicos (motor-transmisión), se aplicaron modificaciones tratando de satisfacer a las necesidades detectadas en el mercado.

Al realizarse un estudio de mercado, sobre los vehículos con estas características que hoy prestan distintas utilidades, se entrevistaron las siguientes empresas en Argentina;

- MELEX ARGENTINA, representantes de MELEX (USA) y MASZYN w LEZASSKU (Polonia).
- ACROMAT, representantes CUSHMAN (USA).
- AUTOELEVADORES YALE S.A., representantes de YALE Industrial Trucks (USA).

y en Brasil (Pompéia - SP);

- JACTO, productores de JACTO Electro 900 y JACTO Show).

Los resultados que arrojó dicho estudio fueron: baja calidad de terminación, desactualización tecnológica, problemas de ergonomía física-visual. También se comprobó que la mayoría de los vehículos poseían el mismo paquete motor, de origen estadounidense (General Electric).

JACTO de Brasil fue pionera en utilizar los paquetes tecnológicos con la intención de transformar la carrocería a las diferentes necesidades locales. Años más tarde MELEX ARGENTINA comenzó a producir carrocerías, transformando los vehículos originales para golf (252 G), en nuevos modelos destinados al correo (252 FL), a la seguridad (252 S), al transporte de pasajeros (252 P), entre otros.

Las hipótesis usadas hasta el momento, basan su idea rectora en generar un vehículo de transporte utilizando la mecánica, electromecánica y electrónica de los vehículos existentes (paquete General Electric Co.), intentando optimizar la conducción, el transporte y el mantenimiento.

Este sector posee características tecnológicas y de magnitud, que facilitan la producción por parte de las PyMEs. El diseño industrial es un factor de importancia fundamental a la hora de proyectar nuevamente estos productos.

Por otro lado, se ha observado que en la Argentina actual se encuentran distintos tipos de empresas industriales que, a *grosso modo*, pueden clasificarse en:

- Flexibles: incluye en su mayoría, a empresas industriales que pueden sobrellevar cambios profundos, que comprenden a la globalización, y que han crecido en el mismo rumbo.
- Rígidas: comprende a las empresas que no pudieron o no pueden transformarse con el cambio, por distintos motivos (conceptuales, económicos-financieros, etc.) y corren peligro de extinción.

Con la apertura económica y el desarrollo de las grandes empresas internacionales, el sostenimiento de las ya denominadas empresas rígidas se ha visto complejo por su pérdida gradual de competitividad.

Esto puede haberse provocado por diferentes motivos. Entre ellos, se detallan los más significativos:

- La falta de un sincronismo entre la apertura comercial y el desarrollo científico-tecnológico nacional (*soft y hard*).
- Desconocimiento del rumbo económico mundial.
- Políticas nacionales y provinciales poco claras, sin intervención en la regulación de la calidad con que se produce.
- Falta de estrategias transnacionales por parte de las empresas y sus cámaras sectoriales.
- Un decreimiento del potencial competitivo que poseen.

La importación de bienes de uso generó un fuerte impacto en el mercado local; esto se produjo como consecuencia del contraste entre los bajos precios y la alta calidad externa con relación a los productos nacionales. El mercado nacional adoptó y sigue adoptando a estos productos globalizados, que poseen bajos precios. En gran parte, estos precios son el resultado de un proyecto de producción de alta escala (proyecto de producto dirigido al mercado global).

Durante los años ochenta y noventa, ningún término fue tan ambiguo y rico de significados como el de calidad. Estándar de calidad, calidad de vida, nuevas calidades. Las acepciones del término se multiplicaron y superpusieron. En este sentido, la cultura de la calidad aumentó sus modelos y referencias, y en lo que se refiere al consumo, a cada persona se le ofreció una calidad determinada, que podía estar vinculada a la forma, a los colores, a la duración, al precio, a la moda o a los materiales. De todas maneras, la calidad global de la vida no mejoró en lo más mínimo.

Sin embargo, para los años que siguen se prevé un cambio de lógica. Todas las tendencias como la aparición de las sensibilidades, la responsabilidad medio ambiental y la consolidación de la globalización, parecen indicar una recomposición cultural hacia nuevas dimensiones cualitativas. Estas nuevas plataformas ético-culturales están estimulando a nuevas orientaciones de la investigación en todos los campos.

El deterioro del medio ambiente, la necesidad de una economía del límite, los nuevos valores, y la creación de horizontes globales, podrían impulsar los primeros pasos hacia una alta calidad, más vinculada a la solución de los problemas que a la satisfacción de los deseos.

El proyecto y la producción podrían y deberían tener un papel esencial a la hora de crear y relacionar las nuevas calidades, comprometiéndose a la discusión y reflexión acerca de los parámetros de calidad, que puedan resolver los problemas presentes y futuros de la civilización.

El consumidor está cada vez más convencido de la importancia que tiene la calidad global en los productos. Esta es una responsabilidad que tendrán que asumir las industrias en el futuro inmediato.

Los bienes y productos que se utilizan, además de funcionales respecto a las necesidades específicas que tienen que satisfacer y atractivos desde un punto de vista estético, deberán ser sensitivamente placenteros y ecológicamente efectivos. En resumen, será necesario que el producto seduzca globalmente: la decisión de compra estará cada vez más orientada en esa dirección. Además, a principios del milenio, se está produciendo una profunda reconciliación con la historia y con las experiencias pasadas, con las fuentes simbólicas de la existencia social y cultural (el revival, por ej.). Es importante que esto sea tenido en cuenta en la configuración de los productos que se diseñen.

En Europa, se está trabajando arduamente en pro de la calidad de vida. Particularmente, en el Politécnico de Milán, se viene reflexionando sobre la relación entre globalización y localización, y más específicamente, sobre la relación entre productos globales y el contexto local.

El ingeniero y arquitecto Ezio Manzini, viene operando sobre la interfase entre el sistema productivo (global) y el contexto de consumo (local) poniendo en foco las oportunas estrategias de localización de productos globales. Muchas investigaciones y experiencias se vienen desarrollando con el apoyo de empresas industriales europeas, que perciben la importancia de esta necesidad.

Se puede afirmar que es posible, además de necesario, investigar las nuevas y más avanzadas formas de relación entre la dimensión global y local de las actividades de producción y consumo.

Para poner en acción algunas estrategias de localización más evolucionadas que aquellas últimamente aplicadas y basadas sobre una extensión del *partnership*, es necesario que participen actores sociales locales (entes públicos, asociaciones locales, grupos de usuarios activos e interesados).

Estas estrategias evolucionadas exigen no solo la intervención sobre algunos componentes tradicionales del sistema-producto (como la distribución, el embalaje, los servicios agregados al producto, la comunicación), sino también la promoción de iniciativas complementarias las cuales naturalmente, puedan contribuir a la radicación local de la empresa y sus productos.

El resultado de estas estrategias de localización es siempre un conjunto integrado de productos, servicios y comunicación al mismo tiempo global y local. Es capaz, por lo tanto, de dialogar con culturas específicas y de integrarse positivamente con los diversos contextos ambientales.

De esta forma una empresa global, mediante una estrategia de localización evolucionada, puede posicionar un sistema-producto global en una determinada situación geográfica y social. Es importante diferenciar que, de esta manera los productos globales localizados tendrán características particulares y responderán más eficientemente a esa sociedad, que otros productos externos a ella. Esta nueva combinación de producción global-local se contrapone a los productos altamente versátiles (productos universalistas).

Otro concepto de fundamental importancia que fue analizado, es el de Distrito Industrial.

Existe una discreta fascinación de los distritos industriales italianos. Hace ya algunos años que el fenómeno de los distritos industriales italianos suscita un interés especial. En las cumbres de los "G7" y en los *summits* de la Unión Europea se discute basándose en exhaustivas recopilaciones de documentos dedicados a los *distritos*, tratando de explicar su capacidad de aunar desarrollo y empleo.

Delegaciones de periodistas, catedráticos y administradores públicos de muchos países se dirigen a los distritos solicitando entrevistar a empresarios, administradores locales y sindicalistas. La diplomacia económica italiana utiliza los distritos como la punta de diamante de la imagen del *Made in Italy* y hay famosas *business schools* que recientemente comenzaron a profundizar el tema a fin obtener indicaciones normativas útiles para las empresas multinacionales.

Algunas realidades que se destacan en el desarrollo económico del país son: los *distritos* son el mayor depósito de recursos y conocimientos contenidos en la industria italiana; son las realidades, que mejor supieron amparar el patrimonio de la artesanía, del arte, de la cultura y de la gastronomía que nos llegan del pasado; pero al tiempo son los centros que más se percatan de los fermentos de lo nuevo y del deseo de recoger el reto de la globalización.

Los *distritos* son la respuesta, original y eficaz, al nuevo sistema de reglas de la competencia que está triunfando sobre las cenizas de los sistemas de "producción de masa" y es por eso que emplean expresiones como: "post-fordismo" y "neoartesano".

Como es natural, no faltan problemas en los distritos italianos y su receta para conseguir el desarrollo no es la única que puede seguirse y, tanto menos, la mejor. Pero el menú que presentan es el que muchos gobiernos quisieran poder elegir:

- Empresas dinámicas, arraigadas en el territorio y proyectadas hacia mercados internacionales.
- Niveles de paro controlados, frente a tasas productivas por encima de las tasas promedio.
- Gran participación de la población femenina en actividades económicas.
- Réditos per capita por encima de los valores promedio nacionales (y a menudo de los europeos).

La fascinación discreta de los distritos es el resultado de una serie de elementos de tipo económico, social y territorial. En la clasificación general que todos los años redacta IMD de Losanna, Italia ocupa el lugar N° 34, lo que está en desacuerdo con nuestro ranking internacional que indica un quinto lugar en lo que concierne al Producto Interno Bruto y un tercer puesto en cuanto a la balanza comercial.

Estas anomalías italianas tienen muchas interpretaciones; muchos concuerdan al remarcar que los verdaderos protagonistas de la brillante performance económica son las empresas pequeñas y medianas de los distritos industriales que, con sus exportaciones, alimentan el triunfo del *Made in Italy*. Casi la tercera parte de las exportaciones italianas se producen por empresas que trabajan en los distritos industriales. Estas pequeñas empresas consiguieron conquistar cuotas consistentes en los mercados internacionales con una serie de producciones ricas de contenidos inmateriales, como la moda, el *design* y la sensibilidad por las cosas bellas, sustentada por factores históricos, culturales y sociales, vinculados con la historia del país y con su estilo de vida tan particular. En todos los sectores de los mercados internacionales en los que Italia es protagonista, el papel jugado por los distritos es determinante.

Al finalizar el siglo pasado, Alfred Marshall introdujo el concepto de distrito industrial en los estudios de organizaciones industriales. Relegado durante mucho tiempo a margen de las doctrinas económicas, fue recobrado por Giacomo Becattini en sus estudios sobre la industrialización "ligera" de Toscana.

En términos generales, los distritos industriales son sistemas territoriales circunscritos (en las experiencias italianas los mayores distritos cuentan con 400/500.000 habitantes) caracterizados por:

- Especialización en la fabricación de una familia determinada de productos; sectores preponderantes que son parte integrante de la identidad del territorio mármol de Carrara, ollas y válvulas de la provincia de Novara y de Verbania, géneros de punto de Carpi, tejidos de seda de Como, botones de Grumello, etc.).
- Red productiva constituida principalmente por empresas pequeñas y medianas y por gran número de empresarios.
- Una división apropiada del trabajo entre empresas que tienden a especializarse en determinadas etapas de los procedimientos de fabricación. Todo ello es posible porque la estructura de los distritos lleva estampada un capital social muy especial, hecho por know-how difundido, espíritu de emulación y canales confidenciales para la circulación de informaciones.
- Presencia de una red eficaz de actividades de servicios, públicos y privados, que trabajan directamente con cada una de las empresas de cada sector.
- Vida económica y social regulada, de forma no conflictiva, por asociaciones de categorías y organizaciones sindicales.
- Un sentido de *civiness* muy desarrollado, que caracteriza tanto a los operadores económicos como a la vida cultural (asociaciones, círculos culturales, voluntariado...) y a la administrativa.
- Compenetración entre actividades económicas y vida cultural y social de los residentes (escuelas, institutos de formación, museos industriales, crónicas locales en periódicos, etc.).

Los *distritos* se desarrollaron en las regiones del noreste y centro de Italia, de los cuales el Véneto es considerado en la actualidad como una de las regiones de mayor desarrollo en el mundo, y ha basado este éxito en la promoción y el crecimiento de sus PyMEs y en el



establecimiento de políticas de progreso tecnológico, productivo y social, y en el afianzamiento del perfil exportador.

En la posguerra Italia entró en la división internacional del trabajo orientándose hacia una producción de bienes que muchos economistas consideraban apropiados únicamente para países con costos de trabajo bajos. La evolución del consumo en los países industrializados, no premió los costos bajos, si no la capacidad de ofrecer bienes con grandes contenidos de *design*, personalización y espíritu del tiempo.

El diseño de organización de los distritos industriales, muy peculiar, al contar con una presencia tan grande de empresas pequeñas y medianas flexibles y con un patrimonio enorme de tradiciones sociales y culturales, reveló mucha eficiencia en la producción de esa clase de bienes citados.

Algunos expertos, desvelaron en los distritos industriales una serie de pilares muy eficaces, que configuran un estilo empresarial original, modelado con el paso del tiempo basándose en los siguientes caracteres distintivos:

- Gran competencia interna; la vida para las empresas de los distritos no es fácil porque la presión de la competencia es muy fuerte; en cada distrito hay decenas de empresas que se contienden factores productivos y cuotas de mercado; la competencia las empuja hacia fronteras de la eficiencia económica.
- Competencia sobre el *manufacturing*; las empresas de los distritos no cuentan con manuales operacionales internos, pero tienen un gran patrimonio de know-how técnico y organizativo que se va renovando en un plan informal.
- Además, los italianos tienen mucha habilidad para fabricar las máquinas que se utilizan en los distritos para cada una de las clases de producción; Italia fabrica más máquinas para la industria que los Estados Unidos, siendo el tercer exportador mundial después de Alemania y Japón.
- Los estilos empresariales; las estructuras productivas de los distritos son ágiles, las firmas son familiares; los modelos de organización sencillos y los sistemas tienen incentivos muy eficaces;

- Efecto Feria; la concentración de tantos fabricantes en el mismo sector (los distritos) en un radio de pocos kilómetros, permite a los clientes contar con un cuadro de ofertas similar al que se halla en las ferias.
- Estudios de mercado colectivos; los empresarios de los distritos son muy dinámicos y están siempre enterados, dando vueltas por el mundo; el contacto personal directo entre centenares de empresarios y clientes permite recoger informaciones detalladas y de primera mano sobre las tendencias de la demanda; tales informaciones se seleccionan y traducen en programas de fabricación que son las guías de la actividad de las empresas de los distritos; bajo ese punto de vista no hay institutos de investigación que puedan compararse con los empresarios en lo que se refiere a la exploración de mercados.
- Un sistema de empresas, con gran conocimiento del sistema de producción, y un sistema de servicios adelantados, que van desde el *design* a las finanzas, desde periódicos especializados hasta el marketing.

El pasado año en Alemania, se llevó a cabo el *workshop: "Evolución de Distritos Industriales"*, se reunió en el *Max Planck Institut* una variedad de experiencias diferentes con conocimientos académicos y de la práctica. Este apuntó a establecer un armazón común y a desarrollar a un modelo adecuado para explicar la evolución de los distritos industriales. Los participantes analizaron los distritos industriales de los puntos de vista teóricos y empíricos. El taller era organizado por la Unidad de Economía Evolutiva, y se patrocinó por el Ministerio Federal Alemán de Educación e Investigación. Este interés particular por parte del país líder de Europa, se debe a que posee en la región sur, un desarrollo similar al de los distritos industriales.

En el debate político y económico de los últimos años se ha ido fortaleciendo la conciencia de que los sistemas de pequeña y mediana empresa (PyME) y, en especial, las concentraciones de empresas especializadas en productos o procesos industriales en ámbitos locales específicos no representan un fenómeno de naturaleza "coyuntural" o una simple "anomalía" en la organización productiva. Por el contrario, existe el convencimiento de que dichos sistemas productivos localizados, y en especial los distritos industriales, constituyen una entre las posibles alternativas al "callejón sin salida" representado por la producción fordista. En este escrito se sostiene que los distritos industriales representan una de las formas más idóneas de organización económica y social para la producción post-fordista.

La modernidad del distrito industrial como organización industrial no se basa en elementos teóricos, sino en elementos que se refieren a las dinámicas de la economía real. En Europa la situación económica se caracteriza por la presencia de procesos de desindustrialización en regiones y áreas metropolitanas que habían desempeñado un rol protagónico durante la etapa de desarrollo posterior a de la posguerra. La entrada de nuevos *competitors* en el escenario mundial, el continuo proceso de cambio tecnológico y la emergencia de nuevos modelos organizacionales generan una fuerte presión competitiva sobre las empresas y los trabajadores, presión muy difícil de enfrentar. En Italia, por ejemplo, durante los últimos 15 años la industria manufacturera ha perdido alrededor de un millón de puestos de trabajo, es decir el 17% de los ocupados que tenía a principios de los '80. Sin embargo, esta reducción se ha concentrado básicamente en las grandes empresas y, en especial, en las unidades con más de 500 ocupados, en las que el empleo se ha reducido a la mitad en 10 años, confirmando una declinación que ya había empezado en los '70. Por lo tanto, las pequeñas empresas y los distritos industriales representan una excepción que tiene un interés especial. Si bien difíciles de individualizar, a continuación se indican algunos elementos que constituyen sus fundamentos:

- Un crecimiento de largo plazo del rol que tienen los distritos industriales en la economía italiana: a partir de los datos del censo, Brusco y Solinas (1997) reconocen que el número y la consistencia de la ocupación en los sistemas especializados de PyMEs crecen constantemente en los últimos 50 años. En 1951 se podían individualizar 149 distritos, con una ocupación total de 360.000 trabajadores; en 1991 el número de los distritos sube a 238 y la ocupación a 1.700.000. En Italia “a principios de los '90 alrededor del 25% de los sistemas locales tiene las características típicas de los distritos industriales” (Brusco y Solinas, 1997).
- En los distritos industriales, tanto como en las regiones europeas de mayor tasa de desarrollo, la actividad manufacturera todavía representa el motor de la acumulación: en los últimos 10 años la ocupación en los distritos italianos ha crecido casi un 30%, mientras que en las áreas donde predominan las grandes empresas experimenta un fuerte retroceso. Además, si se toman en cuenta los indicadores de la performance en las macro-regiones europeas, se observa que las que tienen una estructura industrial especializada y caracterizada por la presencia de empresas de distinto tamaño (centro y nordeste de Italia, Baviera y Baden-Württemberg en Alemania,

Rhone Alpes en Francia) generan mejores resultados económicos, tanto en términos de PBI como de tasa de empleo (Comisión Europea, 1995).

- Además, los distritos están desarrollando un proceso de apertura internacional de sus redes productivas y una extraordinaria capacidad para penetrar en los mercados emergentes, con una dinámica de las exportaciones que parece privilegiar las áreas de los nuevos *competitors*: el peso de las economías distritales en el comercio exterior italiano ha crecido constantemente.

Si, bien se refieren especialmente al caso italiano, estas consideraciones caracterizan también el debate político y económico en otros países, como demuestran las frecuentes referencias presentes en las reuniones del G-7, su constante presencia en los documentos del OECD y su difusión en los programas europeos centrados en las PyMEs y en los proyectos locales de desarrollo. .

Sin embargo, los principales documentos de política económica que a principios de los '90 han condicionado el debate y las orientaciones políticas en Europa y en los EE.UU., el libro blanco de Jacques Delors sobre crecimiento, competitividad y ocupación (1993) y el volumen de Robert Reich sobre los cambios en el capitalismo norteamericano (1992), se basan en el convencimiento de que las modalidades que tiene la producción contemporánea se caracterizan por elevados *potenciales de descentralización*: debido a la creciente importancia que tiene el conocimiento como factor estratégico para la producción, la organización de la producción se orienta hacia el desarrollo de procesos de desverticalización.

Los fenómenos de *down-sizing*, los procesos de *outsourcing*, el desarrollo de modelos reticulares, el crecimiento de procesos de *spin-off* (y también de *spin-in partnership*), el desarrollo *del franchising* y los mecanismos para "la creación de empresas por medio de empresas", definen una modalidad organizacional de la producción en que prevalece el pequeño tamaño de la empresa.

La actividad que se desarrolla en un distrito industrial, como en otros sistemas productivos, se puede analizar a partir del examen de los conocimientos necesarios para gobernar la complejidad de los procesos productivos y de mercado. En otros términos, el distrito industrial representa un sistema cognitivo, es decir un sistema cuya función básica consiste en aprender. La importancia que tiene este tipo de análisis aumenta de acuerdo al incremento en el contenido tecnológico de los procesos productivos y de la globalización de

los mercados, lo que implica la necesidad de gobernar circuitos informativos y racionales más complejos y le asigna un rol central a la actividad de creación y difusión del conocimiento. Sin embargo, el conocimiento que se usa en la producción industrial no se debe confundir con el *know-how* generado por la experiencia y con los lenguajes del saber científico. De acuerdo a un enfoque teórico que se ha afirmado durante los últimos años en el debate sobre la economía y política industrial, la continua conversión de los lenguajes técnico-científicos (conocimientos explícitos que circulan por las redes globales) y saberes empírico-contextuales (conocimientos tácitos incorporados en las tradiciones productivas de la realidad local) genera *el valor del conocimiento*. El encuentro y el intercambio colectivo entre estas dos esferas de elaboración cognitiva genera y define la innovación.

### **Conclusiones:**

Después de analizar el sector industrial del transporte eléctrico y los conceptos de calidad, localización evolucionada y distrito industrial; se puede afirmar que es factible obtener éxito en nuestra región (MERCOSUR), a través de una relación fluida entre las empresas industriales mencionadas.

Estas empresas podrían relacionarse mediante *partnership* en un proyecto central, donde se investigue, desarrolle y produzca un sistema electromotor altamente versátil (contraponiéndose a los actuales). Esto podría ubicarse geográficamente en Argentina o Brasil, en un área industrial donde se pueda efectuar efectivamente el *outsourcing*.

Por otra parte, las demás empresas participantes de los países del MERCOSUR, dedicarían principalmente sus esfuerzos a generar las estrategias de localización evolucionadas. La localización se enfocaría en el proyecto y producción de los componentes que complementen al producto, articulando con las distintas necesidades del contexto local.

Cada país en este sistema, podrá tener varias empresas participantes. Cada una representando alguna zona o localidad que posean contextos distintivos o significativos. Estas empresas podrían dedicarse, según sus posibilidades (propias o de terceros) y las necesidades del mercado local a:

- Venta.

- Mantenimiento.
- Ensamblado de partes.
- Producción de carrocerías.
- Producción de chasis y estructuras.
- Producción de partes secundarias y/o específicas.

Es importante además, que las empresas participantes en este acuerdo regional, posean una comunicación fluida (*in-out*) como un sistema de red, proporcionando un retorno de información que permita incrementar la calidad de lo que se proyecta y produce.

En una instancia superior, después de haber contado con el crecimiento reflejado en este mercado inter-regional, esta gran “empresa regional” podrá participar en el comercio internacional con gran competitividad, por el estado actual de este sector.

En el ámbito del MERCOSUR, los estados que intervienen podrán contribuir aplicando normas y leyes que incentiven el desarrollo y aplicación de los transportes eléctricos.

Promover estos conceptos en los países del MERCOSUR, a mi modo particular de ver, podrían aportar una mejora de la calidad de los productos acorde a las necesidades sociales y una importante reactivación del sector productivo.

### **Bibliografía de referencia:**

Coró, Giancarlo, CONTINGENCIA, APRENDIZAJE Y EVOLUCION EN LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES, Università di Urbino 1999.

Manzini, Ezio, Conferencia: DISEÑO ESTRATÉGICO y Workshop: ESTRATEGIAS DE LOCALIZACIÓN, Universidad Nacional de La Plata 1999.

Fornahl, Dirk, Resumen del workshop: EVOLUTION OF INDUSTRIAL DISTRICTS, Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, Alemania 1999.

Rullani, Enzo, IL POSTFORDISMO: IDEE PER IL CAPITALISMO PROSSIMO VENTURO, Etas libri, Milán 1998.

Balestri, Andrea, I DISTRETTI INDUSTRIALI: LA VIA ITALIANA AL LAVORO E ALLO SVILUPPO, Secretario Club dei distretti industriali, Véneto 1998.

Kaplan, Gadi, POWER ELECTRONICS IN ACTION, Full Electric Corporate Research and Development, Ltd., 1997.

I.E.E.E. Spectrum, EVS UNPLUGGED, New York 1996.

Wouk, Victor, HIBRIDOS: THEN AND NOW, Victor Wouk Associates, 1996.

Bates, Bradford, GETTING A FORD HEV ON THE ROAD, Ford Motor Co., 1995.

Revista: D SPACE NEWS, Massachusetts 1995.

Jayant Baliga, B., POWER ICs IN THE SADDLE, North Carolina State University 1995.

King, Robert D., Kenneth B. Haefner, Lembit Salasoo, & Rudolph A. Koegl, HIBRID ELECTRIC TRANSIT BUS, General Electric Co, 1994.

Delors, Jacques, CRECIMIENTO, COMPETIVIDAD, OCUPACION., El libro Blanco de la Comisión de la Comunidad Europea, Bruselas 1993.

Reich, Robert, THE WORK OF NATIONS. PREPARING OURSELVES FOR XXI CENTURY CAPITALISM, Vintage, New York 1992.

Morace, Francesco, CONTRATENDENZE. UNA NUOVA CULTURA DEL CONSUMO, Domus Academy, Milán 1990.

Becattini, Giacomo, MERCATO E FORZE LOCALI: IL DISTRETTO INDUSTRIALE, Il Mulino, Bologna 1987.

Maldonado, Tomás, IL FUTURO DELLA MODERNITÀ, Feltrinelli, Milán 1986.

Manzini, Ezio, LA MATERIA DELL'INVENZIONE, Arcadia, Milán 1986.

Naisbitt, John, MEGATRENDS, Warner Books, New York 1982.

Baudrillard, Jean, DE LA SÉDUCTION, Galiléé, París 1979.

Marshall, Alfred, INDUSTRY AND TRADE, McMillan, Londres 1919.