



# LOS DISTRITOS INDUSTRIALES EN LA EUROPA MEDITERRÁNEA. LAS DIFERENCIAS ENTRE ITALIA Y ESPAÑA

Francisco Xavier Molina Morales \*

## RESUMEN

Las aglomeraciones territoriales, en cualquiera de sus conceptualizaciones, han estado en la base del crecimiento de un número importante de países y de muchas de sus empresas. Sin embargo, como es bien sabido, en el momento actual están atravesando por una situación de incertidumbre y que les lleva a enfrentarse a retos de gran envergadura. Este trabajo se plantea esta preocupación proponiendo un modelo de distrito, en el que éste deja de ser un espacio autosuficiente y se producen, junto a una mayor externalización de actividades fuera del distrito, una reestructuración de las que finalmente permanecen en el mismo. Hemos ilustrado nuestra propuesta analizando ciertas experiencias en dos países como son España e Italia. La comparación entre los dos países nos ha permitido sugerir algunas ideas para una mejor comprensión de lo que los distritos pueden hacer en el futuro próximo para superar las dificultades y, ¿por qué no?, tomar ventaja de las nuevas oportunidades. Hemos estructurado el trabajo en las siguientes partes. En primer lugar, después de la conceptualización, hemos propuesto un nuevo modelo de distrito adecuado a las nuevas condiciones del mercado internacional. Después, hemos ilustrado el desarrollo teórico con la comparación de cuatro pares de distritos: cerámica, mueble, calzado y textil en los dos países. Para terminar, hemos sugerido una serie de recomendaciones como conclusiones de nuestro trabajo.

## ABSTRACT

*Territorial agglomerations, no matter how they are conceptualised, have been the factor driving development in a large number of countries and many of the enterprises in them. Nevertheless, it is a well-known fact that they are currently undergoing a period of uncertainty and have to tackle a series of very important challenges. This paper attempts to address that concern by proposing a model where districts are no longer self-contained and that the firms and institutions within them must open themselves up to the outside world and undergoing a restructuring process of the remaining internal activities.*

*We have illustrated our proposition by analyzing a number of experiences in two different countries, Spain and Italy. Comparing both countries, we aim to investigate their development in order to offer some ideas for a better understanding of what districts can do in the next future to overcome difficulties and (why not?) to take advantage of new opportunities.*

*We have structured the paper as follows. Firstly, after theoretical conceptualization, we have proposed a model of district more adequate to the new conditions of the international markets. Afterwards we move to compare four pairs of districts, in Spain and Italy: ceramic tile, furniture, footwear and textile. Finally, we suggest a number of recommendations at institutional and individual levels in order to be successful in the new competitive arena.*

## 1. Introducción

Las aglomeraciones territoriales, en cualquiera de sus conceptualizaciones, han estado en la base del crecimiento de un número importante de países y de muchas de sus empresas. Sin embargo, como es bien sabido, en el momento actual están atravesando por una situación de incertidumbre y que les lleva a enfrentarse a retos de gran envergadura. Como resultado, tanto académicos como empresarios y directivos han comenzado a repensar los principios de estos sistemas territoriales.

\* Universidad Jaume I de Castellón.



# LOS DISTRITOS INDUSTRIALES EN LA EUROPA MEDITERRÁNEA. LAS DIFERENCIAS ENTRE ITALIA Y ESPAÑA

Francisco Xavier Molina Morales \*

## RESUMEN

Las aglomeraciones territoriales, en cualquiera de sus conceptualizaciones, han estado en la base del crecimiento de un número importante de países y de muchas de sus empresas. Sin embargo, como es bien sabido, en el momento actual están atravesando por una situación de incertidumbre y que les lleva a enfrentarse a retos de gran envergadura. Este trabajo se plantea esta preocupación proponiendo un modelo de distrito, en el que éste deja de ser un espacio autosuficiente y se producen, junto a una mayor externalización de actividades fuera del distrito, una reestructuración de las que finalmente permanecen en el mismo. Hemos ilustrado nuestra propuesta analizando ciertas experiencias en dos países como son España e Italia. La comparación entre los dos países nos ha permitido sugerir algunas ideas para una mejor comprensión de lo que los distritos pueden hacer en el futuro próximo para superar las dificultades y, ¿por qué no?, tomar ventaja de las nuevas oportunidades. Hemos estructurado el trabajo en las siguientes partes. En primer lugar, después de la conceptualización, hemos propuesto un nuevo modelo de distrito adecuado a las nuevas condiciones del mercado internacional. Después, hemos ilustrado el desarrollo teórico con la comparación de cuatro pares de distritos: cerámica, mueble, calzado y textil en los dos países. Para terminar, hemos sugerido una serie de recomendaciones como conclusiones de nuestro trabajo.

## ABSTRACT

*Territorial agglomerations, no matter how they are conceptualised, have been the factor driving development in a large number of countries and many of the enterprises in them. Nevertheless, it is a well-known fact that they are currently undergoing a period of uncertainty and have to tackle a series of very important challenges. This paper attempts to address that concern by proposing a model where districts are no longer self-contained and that the firms and institutions within them must open themselves up to the outside world and undergoing a restructuring process of the remaining internal activities.*

*We have illustrated our proposition by analyzing a number of experiences in two different countries, Spain and Italy. Comparing both countries, we aim to investigate their development in order to offer some ideas for a better understanding of what districts can do in the next future to overcome difficulties and (why not?) to take advantage of new opportunities.*

*We have structured the paper as follows. Firstly, after theoretical conceptualization, we have proposed a model of district more adequate to the new conditions of the international markets. Afterwards we move to compare four pairs of districts, in Spain and Italy: ceramic tile, furniture, footwear and textile. Finally, we suggest a number of recommendations at institutional and individual levels in order to be successful in the new competitive arena.*

## 1. Introducción

Las aglomeraciones territoriales, en cualquiera de sus conceptualizaciones, han estado en la base del crecimiento de un número importante de países y de muchas de sus empresas. Sin embargo, como es bien sabido, en el momento actual están atravesando por una situación de incertidumbre y que les lleva a enfrentarse a retos de gran envergadura. Como resultado, tanto académicos como empresarios y directivos han comenzado a repensar los principios de estos sistemas territoriales.

\* Universidad Jaume I de Castellón.

Teniendo en cuenta el contexto en el que se desenvuelven los distritos industriales en el momento actual, hemos analizado y comparado cuatro pares de distritos industriales en España e Italia con el fin de establecer su evolución reciente, los tipos de relaciones que han desarrollado con el objetivo de mejorar nuestra comprensión de lo que pueda ocurrir en el futuro próximo.

Hemos estructurado el trabajo en las siguientes partes. En primer lugar, después de la conceptualización hemos propuesto un nuevo modelo de distrito adecuando a las nuevas condiciones del mercado internacional. Después hemos ilustrado el desarrollo teórico con la comparación de cuatro pares de distritos: cerámica, mueble, calzado y textil en los dos países. Para terminar hemos sugerido una serie de recomendaciones como conclusiones de nuestro trabajo.

## 2. Marco teórico

### 2.1. El concepto de distrito industrial

El concepto de distrito industrial se ha definido tradicionalmente como una «entidad socioeconómica que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas y una población de empresas en un área natural e históricamente delimitada» (Becattini, 1990:39). El distrito industrial asume la existencia de una población de empresas que se especializan en una o más fases del proceso productivo. El distrito se caracteriza por ser un grupo de empresas trabajando conjuntamente, donde existe una división del trabajo más inter-empresas que intra-empresa. Además, existe un entramado institucional, público y privado que ofrecen lo que Brusco (1990) denomina «servicios reales».

Aunque el conjunto de relaciones que se desarrolla en base a la proximidad geográfica puede variar considerablemente en sus detalles, su lógica fundamental es constante. Así, los principios organizativos en los que se basan los distritos del Suroeste de Alemania y la zona Noreste de Italia, aunque posean características específicas, son de amplia aplicación. Una cooperación interempresarial similar la encontramos a menudo en actividades económicas de ámbito regional (p. e.: Escandinavia) o local, como por ejemplo en *Silicon Valley* (Estados Unidos). Por lo tanto, el estudio de casos demuestra la naturaleza universal del fenómeno.

En el contexto de nuestro trabajo entendemos la noción de distrito en un sentido amplio, como un «espacio físico y relacional» donde se generan externalidades para las empresas. De hecho y a pesar de las diferentes visiones, una revisión de la literatura provee de un conjunto de ideas y posturas comunes útiles para nuestra investigación. Las concretamos en las siguientes afirmaciones:

1. El valor crítico de los distritos está más en los recursos sociales o relacionales que en las externalidades tangibles o en las infraestructuras físicas.



2. El contacto cara a cara y la proximidad física y entre las empresas facilita la interacción y la transmisión de recursos y conocimiento, que resultaría difícil de conseguir con relaciones a larga distancia.
3. El mapa de los participantes en los distritos incluye como actores principales no sólo las empresas finales, sino a los proveedores de los distintivos productos y servicios intermedios y un amplio conjunto de instituciones (universidades, asociaciones empresariales, agentes de política industrial y otras instituciones locales o regionales).

## 2.2. Evolución reciente de los distritos y la dinámica de la nueva competición

La evolución de los distritos europeos puede resumirse de forma muy breve como: su formación en los sesenta; consolidación y crecimiento en las décadas siguientes; y, finalmente, en particular en la última década, una situación desigual pero crítica para el conjunto de los distritos.

Desde los años sesenta, pymes con alta especialización, fuertemente interrelacionadas y localizadas dentro de territorios delimitados, han conseguido liderar numerosas industrias. Lo que ha caracterizado a los distritos ha sido su adscripción a un territorio. La internacionalización significó que los productos finales del distrito accedieron a los mercados internacionales; sin embargo, el conjunto de la cadena de valor permanecía anclada en el territorio de origen. Ahora bien, esta fidelidad al territorio no se consideraba como una limitación, sino que era una estrategia deliberada ya que en ella residía la ventaja competitiva de estas empresas.

Sin embargo, ahora, a causa de una serie de factores dentro del fenómeno de la Globalización, como la emergencia de China y otros países de bajo coste, los distritos europeos están sufriendo una gran presión competitiva. En algunos distritos, el crecimiento ha caído drásticamente, incluso con índices negativos. Muchas empresas han desaparecido, otras se han trasladado a localizaciones externas. Los nuevos países emergentes (productores de bajo coste) son países densamente poblados con rápidos crecimientos, produciendo una gran variedad de productos industriales y utilizando una tecnología actualizada y disponible universalmente.

En conclusión, los distritos industriales europeos se han visto forzados a repensar y rediseñar urgentemente sus estrategias. De hecho, las respuestas a estos retos pueden requerir algunos cambios en la forma de operar de las empresas. Las empresas dependen cada vez más de su entorno, incluyendo universidades, institutos de investigación y otras instituciones relacionadas con la generación de nuevo conocimiento. Más aún, las fuentes de conocimiento pueden situarse lejos del entorno local. Por otro lado, las nuevas oportunidades probablemente impliquen una mayor especialización, por lo que las empresas necesitan expandir sus mercados más allá de

los confines de su propio territorio local y así conseguir una mayor escala. En general, las empresas de los distritos necesitan redimensionar sus mercados, cooperar, construir alianzas y colaboraciones con otros distritos y países.

### 2.3. Bases de la nueva competición internacional

La transformación del distrito la podemos plantear como un cambio de un distrito de «coordinación vertical y adhesión al territorio» a un distrito de «coordinación horizontal y de multilocalización».

En el primer modelo las actividades del distrito están coordinadas verticalmente. Existe una división interna del trabajo, donde las empresas se posicionan en diferentes fases de la cadena local. Los *inputs* y los servicios de apoyo a la actividad principal de la cadena, mayoritariamente vienen de dentro del propio distrito. Mientras las instituciones locales y regionales dan apoyo al conjunto de todo el proceso, con un ámbito de actuación también local. Sólo las empresas de productos finales tienen acceso a los mercados externos. Existe un grado relativamente bajo de especialización, dados los límites del mercado local, así como un dominio de los aspectos técnicos y productivos, y un desarrollo relativamente escaso de los servicios avanzados a las empresas y de marketing, y en general de las actividades comerciales más cercanas al mercado final.

Sin embargo, el nuevo modelo el distrito de «coordinación horizontal y de multilocalización» sufre una doble transformación. Por un lado, la relocalización de alguna fase de la *filiera* productiva, a través de acuerdos de subcontratación o de inversión directa en otras zonas. Son actividades productivas de bajo valor añadido «invitadas» a abandonar el territorio y trasladarse a nuevas localizaciones productivas. Estas actividades siguen el proceso de «ubicuidad» (Maskell, 1999) donde un territorio pierde su ventaja competitiva, frente a otros de menor coste. Un segundo proceso de relocalización afecta a los canales de distribución de los productos. El control de los canales de distribución a partir del establecimiento de filiales comerciales o de la creación de empresas conjuntas en los mercados en países de destino de la exportación. Las empresas necesitan esfuerzos adicionales para controlar los canales de distribución de los productos en unos mercados cada vez más dominados con aspectos relacionados con el marketing. Un tercer elemento de conexión externa es el desarrollo de relaciones estratégicas con los proveedores fuera del distrito en actividades como la innovación tecnológica, el proyecto de los productos y el diseño, el marketing y los servicios financieros.

Las actividades que quedan en el interior del distrito siguen disfrutando de las ventajas del modelo de distrito basado en el desarrollo interno en contexto local de un mercado de bienes intermedios, de los servicios y de los recursos. Se puede añadir que la existencia de una red de instituciones locales favorece la articulación de todo el sistema interno (Corò y Grandinetti, 2001;



Grandinetti y Passon, 2004). Las actividades internas sufren un proceso de terciarización tratando de aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En general, se produce una pérdida del peso de las actividades productivas frente a las de servicios y comerciales. Por otra parte se acentúa la especialización de las actividades, que requiere colaboración y *partnership* de otras empresas externas. Sin embargo, este modelo necesita redimensionar sus mercados; así territorios anteriormente competidores se convierten en extensiones naturales de estos nuevos productos y servicios que las empresas locales han generado. Lo que requiere una coordinación de actividades horizontal interterritorial. En otras palabras, las empresas pierden su adhesión a su territorio original.

### 3. Ejemplos ilustrativos

Nuestro interés por los casos de España e Italia se justifica por varias razones. En el contexto de nuestra investigación, buscamos países relativamente similares, así como distritos industriales con un cierto grado de interconexión, de manera que pueda describirse un cierto modelo o patrón de relaciones.

#### 3.1. Aspectos generales

Desde los años setenta Italia se ha beneficiado una bien conocida tradición académica sobre el distrito industrial, empezando por el trabajo seminal de Becattini (1979). Por otra parte, un considerable número de estudios pueden encontrarse sobre los distritos españoles (p. e. Costa, 1993), particularmente en la Comunidad Valenciana (entre otros Ybarra, 1991; o Soler y Hernández, 2001). Sin embargo, no es fácil encontrar comparaciones entre ambas situaciones o preguntarse sobre las posibles interacciones o mutuas influencias. En general, los investigadores parecen más proclives a analizar la experiencia de su propio país y se muestran más reacios a investigar distritos o países similares que puedan interactuar o evolucionar conjuntamente.

Comparando los datos de ambos países, el hecho más destacable es la similitud de su estructura y de sus resultados macroeconómicos. Aunque la economía española estuvo rezagada respecto a la italiana durante cierto tiempo, es también cierto que ha reducido el diferencial muy rápidamente en las últimas dos décadas. De hecho, el PIB *per cápita* español alcanza una cifra muy similar a la italiana. Por otra parte, esto también significa que el coste de los factores (por ejemplo del trabajo) alcanza valores similares. España, pues, no puede ya considerarse como un país de bajo coste respecto a Italia, por lo que las empresas de uno y otros países tienen los mismos retos de buscar segmentos altos del mercado.

Los dos países muestran predominio de las pymes en su estructura, en particular las de los distritos industriales. De acuerdo con el *Observatory of European SMEs* (2003), el peso de las microempresas llegaba al 95,6% para Italia y el 93,3% para España. Por el contrario, las grandes empresas suponían sólo el 0,07% y 0,10% respectivamente. En cuanto a la ocupación para cada categoría de empresa, más de la mitad de los empleados pertenecen a las microempresas y menos del 20% a las grandes empresas (16,4% en Italia y 18,3% para España).

Respecto a la existencia de distritos industriales, de acuerdo con el *Observatory of European SMEs* (2003), en Italia había 199 distritos, que empleaban a más del 40% de la fuerza laboral industrial, la misma fuente daba para España un total de 142 distritos. Por otra parte, el Ministerio de Industria español (2005) recientemente ha confeccionado un mapa de sistemas locales y distritos tanto para España como para Italia. España poseía un total de 806 sistemas locales y 237 distritos industriales con una ocupación de 1.288.000 empleados. La ratio entre la ocupación en los distritos y en el total de la industria suponía un 14,8%. Respecto a Italia, ésta poseía un total de 784 sistemas locales y de 199 distritos industriales, con un total de ocupación de 2.173.801 personas, que suponía el 20,1% respecto al total de empleos total de la industria.

Aunque estas cifras no están exentas de ciertas contradicciones e imprecisiones, nos sirven en el contexto de nuestro trabajo para afirmar que los dos países se caracterizaran por tener similares resultados macroeconómicos tanto de términos de PIB como de costes, así como que en ambos países se puede observar una presencia dominante de pymes y de distritos industriales.

### 3.2. La selección de los casos y las fuentes de los datos

En esta sección hemos realizado un análisis comparativo de cuatro pares de distritos (España-Italia). Hemos elegido los cuatro distritos valencianos más importantes y hemos buscado sus referentes o equivalentes en Italia. Dentro de la Comunidad Valenciana nos hemos centrado en cuatro distritos: la cerámica, el mueble y madera; el calzado y el textil. Juntos, estos distritos suponen el 34% de la producción industrial regional, el 40% de su ocupación industrial y el 7,3 del PIB regional. Del lado italiano, la existencia de un gran número de distritos en todas estas industrias hizo difícil la elección. En nuestro caso elegimos los distritos que los empresarios, directivos y representantes de los distritos valencianos consideraron como sus referentes. Esta información la encontramos en los informes sectoriales sobre las industrias valencianas publicados por la propia administración regional<sup>1</sup>. Así, las cuatro parejas de distritos serían: (1) cerámica: Castelló vs Sassuolo (Emilia Romagna); (2) mueble: Valencia vs Manzano (Friuli); (3) calzado: Vinalopó vs Montebelluna (Veneto); (4) textiles: l'Alcoià vs Prato (Toscana).

<sup>1</sup> Editados por el Alto Consejo Consultivo en I+D de la Presidencia de la Generalitat Valenciana.





Los datos fueron recogidos de diversas fuentes. En primer lugar, realizamos una revisión extensa de los informes, memorias y diversa documentación que ofrecen las instituciones académicas y empresariales. Afortunadamente, la mayoría de los distritos se benefician de abundantes fuentes de datos para diferentes fines. También realizamos una serie de entrevistas en ambos países siguiendo el esquema del análisis DELPHI o de panel de expertos<sup>2</sup>.

Los resultados del trabajo empírico los hemos presentado siguiendo un esquema que trata de reflejar los aspectos fundamentales comentados anteriormente como las bases de la nueva competición internacional: 1) localización y evolución reciente; 2) el tamaño de las empresas, actividades y especialización; 3) entramado institucional del distrito; y 4) internacionalización y relocalización de las actividades. Finalmente, hemos presentado una visión general de los distritos en los Apéndices 1, 2, 3 y 4, al final del texto.

### 3.3. Localización y evolución reciente

En Italia la mayoría de distritos están localizados en la denominada *Terza Italia*, es decir, en las regiones con mayores niveles de ingresos (Toscana, Emilia Romagna, Friuli, Véneto). En el caso español, la Comunidad Valenciana se sitúa en la media nacional pero por debajo de otras regiones como Cataluña, Madrid o el País Vasco. En ambos casos, el porcentaje de las empresas y empleados dedicados a los distritos sobre el total de las actividades económicas del área concreta era considerable, aunque probablemente más claro en el caso valenciano, ya que en las regiones italianas existen de hecho más alterantes industriales. Por ejemplo, en la Emilia Romagna, donde se localiza el distrito cerámico, hay importantes aglomeraciones en diversas industrias (alimentación, maquinaria, etc.). En Castellón, y en particular en las comarcas donde está establecida la cerámica, el porcentaje de empresas y personas vinculadas con el distrito oscila entre el 80 y 90% del total, con lo que se puede hablar de una alta dependencia.

En el momento actual y en general todos los distritos están atravesando una fase de declive en términos de producción y de volumen de negocio. Ambos países han mostrado una gran fragilidad y vulnerabilidad frente a la aparición de la nueva competencia internacional, en particular de China. Aunque todos los casos comparten en mayor o menor grado una situación de crisis, también es cierto que pueden apreciarse diferencias entre distritos. De hecho el textil y el calzado constituirían los casos de mayor gravedad.

<sup>2</sup> Los métodos de expertos utilizan como fuente de información a un grupo de personas a las que se les supone un conocimiento elevado de la materia que se va a tratar.



### 3.4. El tamaño de las empresas, actividades y especialización

Las empresas tienen un tamaño similar en ambos países: hablamos en ambos casos de micro o pequeñas empresas. Un caso particular lo suponen las empresas cerámicas, que tienen una mayor dimensión media, hecho que se justifica por razones tecnológicas. En el mueble y calzado el número de empleados se sitúa alrededor de 10 y 20, respectivamente. Finalmente, la mayor diferencia de tamaño entre las empresas de los países se da en los distritos textiles, donde Prato tiene una media de 6 empleados por empresa, mientras que en Alcoi es de 17. En este último caso las diferencias pueden explicarse por la mayor especialización de las actividades en el caso italiano.

De hecho los distritos italianos, en general, muestran un mayor grado de especialización en sus actividades, en particular en los distritos de Montebelluna y Manzano. Mientras estos distritos han desarrollado actividades productivas para segmentos específicos (sillas o calzado deportivo), los distritos valencianos todavía combinan más de un segmento. Por ejemplo, la industria valenciana del calzado distribuye diversos segmentos en los diversos municipios (calzado infantil, deportivo, o de mujer, etc.).

En el caso de los textiles, es interesante hacer notar el desplazamiento de la producción de unos productos a otros más adaptados al nuevo escenario competitivo. Esto ocurre en el caso del textil técnico para el caso valenciano, mientras que Prato se mueve hacia los subsectores géneros de punto y confección. La introducción del concepto de «hábitat» en la producción de sillas en el distrito de Manzano, favorece la diversificación productiva de este distrito. Finalmente, en la industria de la cerámica existe una cierta división internacional del trabajo entre los dos distritos: grandes tamaños y revestimiento cerámico poroso en Castellón, mientras que en Sassuolo gres porcelánico y pavimento de gres. Los subsectores de maquinaria y equipamiento tienen una importancia desigual en ambos países. Irrelevante en el caso español y, sin embargo, con un importante papel en el caso italiano. En algunos distritos estos subsectores técnicos son verdaderos motores del mismo, particularmente cierto en el caso de la maquinaria y equipamiento cerámico de Sassuolo, que ocupa una posición de liderazgo mundial. En contraste el distrito de Castellón, parece especializado en el subsectores de esmaltes y fritas, también con un liderazgo mundial.

### 3.5. Entramado institucional del distrito

En todos los distritos se puede observar un compromiso institucional considerable. Una amplia gama de instituciones, como las asociaciones empresariales y profesionales, agencias de política industrial, universidades y centros de investigación, autoridades regionales o locales; todas están comprometidas con el desarrollo del distrito. Sin embargo, también se pueden detectar algunas diferencias entre los distintos casos.



El sistema italiano puede identificarse como de abajo arriba (*bottom-up*); así las empresas, las asociaciones empresariales y profesionales, las autoridades locales son los verdaderos motores, con las universidades y los otros niveles de la administración en un segundo plano. De hecho, la proliferación institucional local produce una verdadera competencia entre las mismas para ofrecer los mismos servicios. Por el contrario, en el caso valenciano el sistema de asociaciones e instituciones a nivel local es relativamente menos protagonista y, por el contrario, las autoridades regionales, las agencias de política industrial y las universidades y centros de investigación juegan un papel más significativo. Cabe destacar la importancia de la red de institutos tecnológicos, con participación en su gestión de las asociaciones empresariales, el gobierno regional y las propias universidades, que están localizados en cada uno de los sectores o distritos. Por ejemplo, y sólo por mencionar algunos de ellos: ITC en el distrito cerámica, AIDIMA en el mueble, INESCOB para el calzado o AITEX en el textil. Posiblemente, y como consecuencia de la diferencia entre los dos perspectivas, la promoción de la innovación en el caso italiano es más orientada al mercado, en contraste con una mayor orientación a la innovación técnica en Valencia.

Un tema importante para entender y valorar las acciones instituciones a nivel de distrito en ambos países, puede ser observado a partir de la consideración del distrito como un ámbito de intervención. En el caso italiano la noción de distrito es aceptada y reconocida incluso a nivel legal. Por el contrario, en España este reconocimiento sólo se da a nivel académico o en algunas instituciones representativas. La mayoría de las políticas se hacen siguiendo la clasificación de actividades convencional por producto.

La densidad de las instituciones y las redes de relaciones pueden también generar efectos negativos. En el caso italiano, distritos con una larga trayectoria sufren el riesgo de lo que la sociología denomina como *overembeddedness*, y que se puede definir como un exceso en la densidad y aislamiento de las relaciones externas al distrito. El *overembeddedness* puede producir que el distrito se cierre, restringiendo la actualización de conocimientos y construyendo barreras e ignorando lo está pasando fuera del distrito, y de esta manera limitando la capacidad de acceso y exploración de nuevas ideas, recursos o tecnologías.

En nuestra opinión, respecto a la gobernación de todo el sistema del distrito todavía aparecen algunos problemas, tales como las dificultades para delimitar un distrito, la confusión entre los diferentes niveles políticos -sectorial, regional, nacional o europeo- y también los mecanismos de resolución de conflictos entre los intereses individuales y colectivos.

### 3.6. Internacionalización y relocalización de las actividades

En ambos países los distritos están fuertemente orientados hacia los mercados internacionales. Sin embargo, en general la ratio de exportación es muy superior para los distritos italianos. En el caso español, la cerámica y el calzado muestran porcentajes altos de exportación, por encima del 50%. Sin embargo, el textil y particularmente el mueble están más enfocados al mercado doméstico, con sólo un 17% de exportaciones.

Un factor importante para la promoción de los distritos italianos ha sido la existencia de una marca-país, *made in Italy* (y también *life in I-style*). Todos los productos de los distritos italianos se han beneficiado de esta marca, con un alto grado de reconocimiento y reputación. En algunos casos, existe también la propia marca-distrito. Este es el caso de Montebelluna, donde el *made in Montebelluna* funciona en los mercados internacionales. En España, aunque existe un intento institucional de promover el *made in Spain*, éste no tiene ni el reconocimiento ni la reputación del italiano.

Una preocupación común a las dos partes se refiere a la falta de control de los canales de distribución de los productos. Cabe señalar que sólo las empresas líderes pueden permitirse tener una marca individual fuerte con un control de su distribución a través de adquisiciones, fusiones o acuerdos con terceros en los países de destino de sus productos. El resto de empresas básicamente usa instrumentos del tipo de las ferias comerciales para vender sus productos a través de agentes intermediarios e internacionales, la mayoría sin una distribución en exclusiva. En ambos países los distritos operan en las mismas zonas geográficas como segmentos de mercado. Europa y USA son los principales mercados para los distritos de los dos países.

Respecto al proceso de relocalización de actividades, se constata que está mucho más avanzado en el caso italiano que en el valenciano. Una de las razones a considerar es la proximidad de los países de Europa del Este, como primeros candidatos a recibir relocalizaciones (por ejemplo, en el caso del distrito de la silla de Manzano, localizado en Udine, muy próximo a la frontera con Eslovenia y Croacia). Por el contrario, los distritos españoles encuentran a los países del norte de África más cercanos y son los destinatarios de las relocalizaciones. Un caso especial lo constituye la cerámica, con una relocalización mucho menor que el resto de distritos. Probablemente debido a las características específicas del proceso productivo de carácter continuo y por lo tanto más difícil de desagregar en fases tecnológicamente eficientes. Así mismo, es una industria mucho menor intensidad en mano de obra y por lo tanto con menos incentivos para la relocalización.

Finalmente, el intercambio entre los dos países es importante en todos los casos; así los dos países no sólo son productores sino también importantes consumidores de los productos de los distritos. En general, el balance es favorable a Italia.



## 4. Conclusiones y comentarios finales

Los distritos italianos y españoles comparten un gran número de elementos, más allá de las particularidades y de los casos específicos. Todos los casos analizados confirman los elementos definitorios de los distritos industriales. En primer lugar, poseen un alto grado de concentración geográfica. En todos los casos también el grado de especialización productiva, con un significativo peso relativo de los distritos respecto a los totales nacionales de las respectivas industrias. En segundo lugar, hay un predominio de las empresas micro y pequeñas. Aunque es verdad que existen en algunos casos grandes multinacionales, no supone una norma en los distritos. Las empresas desarrollan una o varias fases del proceso productivo, y no se aprecia un proceso de integración vertical significativo.

Se puede decir que el desarrollo de los distritos hasta el momento ha planteado un modelo con una fuerte adherencia al territorio respectivo, donde la competencia en los mercados internacionales se establece en los productos finales. En este contexto los dos países se adaptaban a un posicionamiento determinado. En general Italia ha ejercido de líder, con una mayor diferenciación de los productos y un mayor esfuerzo innovador, con una atención preferente a los aspectos comerciales, marca, diseño etc.; mientras que en caso español se ha dado una concepción más centrada en la producción y una mayor atención a la eficiencia con unos costes relativamente más bajos. Esta situación, como ya hemos dicho, ha cambiado de forma drástica en los últimos años.

Se puede decir que los distritos han mostrado una gran fragilidad y vulnerabilidad frente a la competencia de los países emergentes, lo que ha provocado un período claro de declive de los mismos. Como consecuencia, los distritos están moviéndose desde los segmentos y actividades actuales a otros buscando mayor valor añadido. Lo que confirman los hechos es que vamos a un modelo distinto de distrito, mucho más abierto e interconectado. Las empresas salen al exterior del distrito tanto para acceder a una cadena de suministro global, como para aumentar el control de la distribución de sus productos y de los aspectos de comerciales. Por otro lado, en el interior del distrito se produce una reestructuración de actividades. En general, se produce una tendencia a la terciarización de las actividades, con la generación de empresas cada vez más especializadas. Así mismo, las actividades líderes de los distritos pueden sufrir variaciones, actividades auxiliares o proveedoras ahora pueden convertirse en principales motores de los distritos, por estar mejor adaptadas a las condiciones actuales del mercado. En este sentido, lo que nos indican los ejemplos analizados es que los distritos italianos se encuentran en un proceso más avanzado de transformación. Básicamente con un proceso de relocalización de actividades ya consolidado, y con una reestructuración interna con un proceso de terciarización y de mayor especialización de las actividades.

En el marco de las relaciones entre los distritos italianos y españoles, una consecuencia de los cambios comentados sería la necesidad de un nuevo patrón de relaciones. Por un lado, los dos países comparten, ahora de manera más clara, intereses comunes frente a terceros. Por otro lado, las nuevas actividades requieren redimensionar los mercados y exigen

acceder a los mercados de los otros distritos. También la nueva correlación de fuerzas entre las distintas actividades del distrito abre el camino a unas relaciones horizontales entre distritos de diferentes industrias.

Aunque este proceso de cambio ya está en marcha, unos cambios de esta magnitud están lejos de constituir decisiones fáciles: la inercia, el conflicto de intereses o los problemas de gobernanza local son algunos de los problemas que aparecen como potenciales barreras para el nuevo modelo de distrito.

Somos concientes de las limitaciones que presenta el presente estudio. Un análisis como éste nos ha forzado a ser excesivamente escuetos. Algunos detalles y reflexiones relevantes probablemente han sido omitidos. Más aún, hemos combinado y extrapolado datos de diferentes niveles -nacional, regional y distrito-, y aunque la selección de casos y sus réplicas en el otro país han seguido las sugerencias de trabajos anteriores, la muestra final está lejos de ser representativa del conjunto de distritos de ambos países. Por todo ello, consideramos este trabajo como una tentativa que busca provocar la discusión sobre el futuro de los distritos más que como una conclusión de la misma. Basándonos en un nuevo modelo para los distritos que permita la persistencia del territorio como factor de competitividad, pero que sea capaz de evitar las amenazas y aprovechar las oportunidades del nuevo escenario global. En todo caso, se requiere una nueva y más profunda investigación tanto cualitativa como cuantitativa del fenómeno.

## 5. Bibliografía

- BECATTINI G. (1979): «Dal Settore Industriale al Distretto Industriale. Alcune considerazioni Sull'unità di Indagine in Economia Industriale»; en *Revista di Economia e Politica Industriale* (1); pp. 1-8.
- BECATTINI G. (1990): «The marshallian industrial district as a socio-economic notion»; en PYKE, F.; BECATTINI, G. y SENGENBERGER, W., eds: *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Ginebra, International Institute for Labor Studies; pp. 37-51.
- BRUSCO, S. (1990): «The idea of the industrial district. Its genesis»; en PYKE, F.; BECATTINI, G. y SENGENBERGER, W., eds: *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Ginebra, International Institute for Labor Studies; pp. 10-19.
- CORÒ, G. y GRANDINETTI, R. (2001): «Industrial district responses to the network economy: vertical integration versus pluralist global exploration»; en *Human Systems Management*, pp. 189-199.



- COSTA, M. T. (1993): *EXCEL. Cooperación entre empresas y Sistemas Productivos Locales*. Madrid, IMPI.
- GRANDINETTI, R. y PARSSON, M. (2004): *La situazione e le prospettive del distretto della sedia*. Udine, Camara di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura.
- GRANDINETTI, R.; PARSSON, M. y ZOLLI, A. (2006): *Il distretto Friulano della sedia: analisi di alcuni processi di cambiamento*. Udine, Camara di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura.
- MASKELL, P.; ESKELINEN, H.; HANNIBALSSON, I.; MALMBERG, A. y VATNE, E. (1999): *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development. Specialisation and prosperity in small open economies*. Londres, Routledge.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA DE ESPAÑA (2005): *El mapa dels districtes industrials a Espanya*. Castellón, Universitat Jaume I.
- OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES (2003): *SMEs in Europe. Report 2003/7*. Bruselas, Comisión Europea.
- PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of the Nations*. Nueva York, The Free Press.
- SOLER, V. y HERNÁNDEZ, F. (2001): «La misurazione delle economie esterne marshalliane attraverso i modelli DEA»; en *Sviluppo Locale* (16); pp. 86-105.
- YBARRA, J. A. (1991): *Industrial districts and the Valencian Community*. Ginebra, OIT.

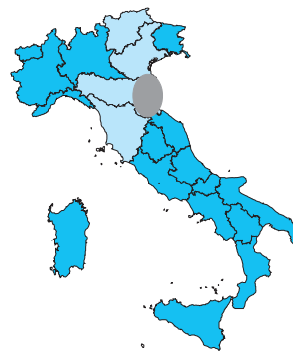
## Apéndice 1. Industria cerámica: Castellón vs Sassuolo

La industria cerámica incluye la producción de pavimento y revestimiento cerámico, piezas decorativas, esmaltes y fritas, maquinaria y equipamiento y otras actividades relacionadas con el proceso cerámico. Se trata de una industria distribuida mayoritariamente en concentraciones geográficas del tipo de los distritos en todo el mundo: China, España, Italia, Brasil, Portugal y otros.

El distrito español se encuentra localizado en la provincia de Castellón y en particular en las comarcas de la Plana Alta; la Plana Baixa y L'Alcalaten. Esta área -con un radio de no más de 20 kilómetros- concentra más del 90% de la producción española de baldosas cerámicas. España ocupa en primer lugar en Europa en cuanto a la producción y el segundo después de la China en el mundo. Respecto a la cuota de mercado ocupa el segundo lugar después de Italia, con una cuota del 21,2% en 2004.

El distrito italiano se concentra en la región de la Emilia Romagna, en particular en las provincias de Módena y Reggio Emilia. En 2002, las dos provincias suponían el 80% de la producción italiana. Incluyendo toda la Emilia Romagna, la cifra llega al 90%. Este distrito es denominado de Sassuolo, por ser este municipio el que alberga un porcentaje más elevado de las empresas cerámicas. Italia se sitúa en el segundo lugar del ranking europeo por producción. En términos de cuota de mercado mundial ocupa el primer lugar alcanzando, el 25,7% en 2004.

Comparando los dos distritos, Sassuolo lideró la transición desde la fabricación artesanal hasta la producción industrial, consiguiendo ser líder mundial. Sin embargo, Castellón fue capaz de reducir el diferencial e incluso adelantar a Italia en ciertos indicadores al final de los 90. Por ejemplo, comparando los datos de producción, mientras España sólo suponía la mitad de la producción italiana en 1990 (225 millones de metros cuadrados frente a los 447 millones de Italia), al principio de la década actual, España ya había superado a Italia en metros cuadrados producidos.







## Apéndice 2. La industria del mueble: Valencia vs Manzano

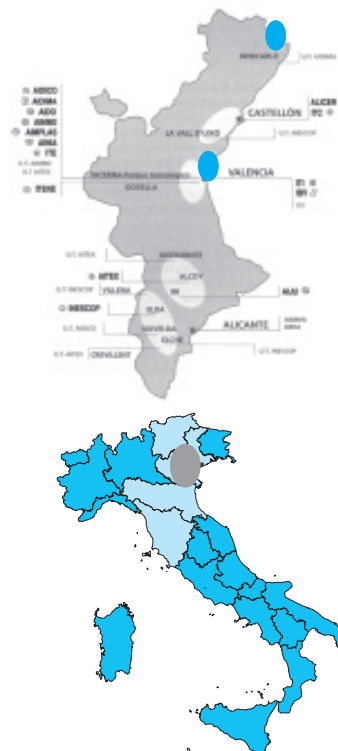
La industria del mueble está concentrada en unos pocos países que suponen una alta cuota de mercado. Se puede decir que el mapa mundial de la industria presenta una doble localización. Por una parte, los países desarrollados que producen y consumen muebles. De hecho en Europa se puede encontrar un sector fuerte de muebles, no sólo en Italia o España sino también en Alemania, Francia o Escandinavia. Por otro lado, emergen los países en vías de desarrollo que han mejorado significativamente sus posiciones en los mercados, con países como la China, Indonesia o Méjico que están aumentando sus exportaciones significativamente.

En la Comunidad Valenciana, existen dos distritos del mueble. El primero incluye las comarcas de L'Horta de València. Este distrito incluye todas las actividades relacionadas con la producción de muebles y es el centro más significativo a nivel regional, suponiendo el 60% del total de las empresas en este sector. Un segundo distrito se puede identificar en la comarca del Baix Maestrat. Éste se sitúa en el Norte junto a Cataluña. De hecho existen importantes interconexiones entre este distrito con el otro situado al otro lado, denominado de la Sénia. En total los dos distritos valencianos tienen más de 4.000 empresas y una ocupación de unos 44.000 trabajadores.

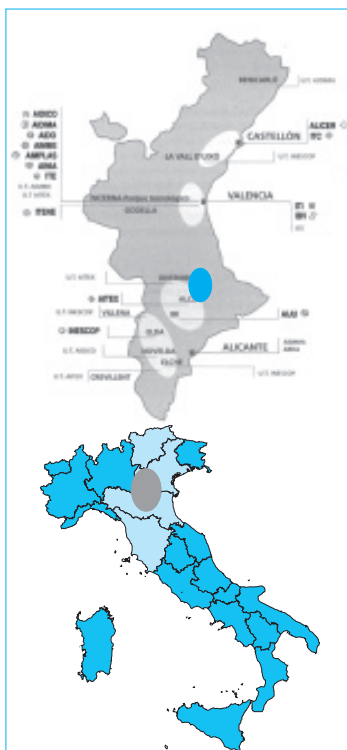
En los últimos años, los distritos valencianos han mantenido unos volúmenes constantes. De hecho durante los últimos cinco años (de 2000 a 2004) el volumen de negocio ha pasado de 3.797 a 3.887 millones de euros, mientras el número de empresas ha pasado de 4.004 a 4.030. Respecto al número de empleados, ha decrecido de 50.712 a 44.350 como resultado de la introducción de las nuevas tecnologías de producción. Sin embargo, al igual que Italia, las exportaciones han caído significativamente, mientras que las importaciones (mayoritariamente de China) están aumentando drásticamente.

La distribución geográfica de las empresas del mueble en Italia sigue el modelo del distrito industrial, lo que significa que un cierto número de aglomeraciones territoriales pertenecen a este sector localizadas en todo el territorio italiano. Los distritos más conocidos son el de Livenza y el Quartier del Piave. Dentro del sector del mueble italiano, hemos seleccionado el denominado distrito de la silla en Manzano, en la provincia de Udine en noreste del país. Alrededor del 30% de la producción mundial de sillas están concentrada en esta área de aproximadamente 100 kilómetros cuadrados en el llamado triángulo de la silla, que incluye un total de 11 municipios. El total anual de sillas producidas asciende a 44 millones por año, con una total de ventas de 2.000 millones de euros, y unas exportaciones que suponen el 75% de la facturación con cerca de 1.000 empresas y más de 12.000 trabajadores. En 2004 el distrito suponía el 10,5% de los empleos y el 5% de las empresas del total del sector del mueble italiano.

Actualmente, en Italia el total producido por el sector del mueble a nivel nacional ha ido decreciendo desde principio de la década, sin embargo algunos signos de recuperación empiezan a verse. El distrito de la silla ha seguido, más o menos, tendencia general del sector a nivel nacional. Una procuración importante se manifiesta por la reducción de las exportaciones y el aumento dramático de las importaciones. De acuerdo con los datos recientes, las exportaciones desde la provincia de Udine donde el distrito supone la principal actividad, muestran una caída de un 10% para el 2005 (Grandinetti *et alii*, 2006).



### Apéndice 3. La industria del calzado: La Vall del Vinalopó vs Montebelluna



La industria española del calzado está situada en el segundo lugar en el ranking europeo después de Italia, tanto en términos de calidad como de producción, con más de 200 millones de pares de producidos por año, de los que más de 100 millones fueron a la exportación. Las comarcas del Vinalopó concentran la mayor parte de la producción de calzado español. En la Comunidad Valenciana se produce el 70% del total español. Más aún, el 60% del total nacional está concentrado en el Sur de la provincia de Alicante, en los municipios de Elche, Elda-Petrer y Villena. Existe una especialización interna entre los tres municipios, de manera que mientras Elche se ha especializado en calzado deportivo, Elda-Petrer lo ha hecho en calzado de mujer y Villena en calzado infantil. El distrito valenciano contaba con 2.096 empresas en 2004, con 42.300 trabajadores y un volumen de negocio de 2,825 millones de euros. Las exportaciones suponían el 54% del total. Por el contrario las importaciones alcanzaron el 20%. El distrito valenciano ha sufrido una crisis importante durante los últimos años, con un crecimiento negativo. De hecho se está produciendo una reestructuración con una selección de empresas. Desde el 2003 al 2004 el distrito perdió más del 10% de su producción y el año siguiente la caída llegó al 17,8 %.

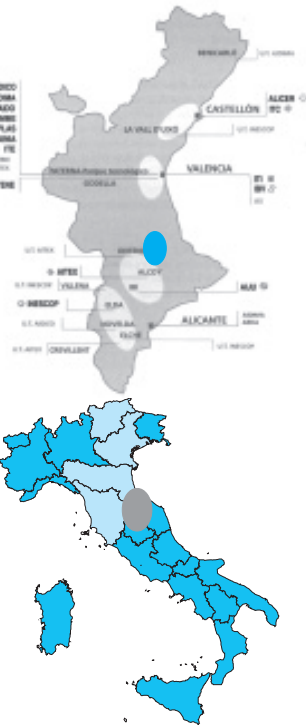
En Italia existen diversos distritos dedicados a la producción de calzado, como Verona, especializado en calzado para mujer, con 670 empresas y unos 7.000 empleos. Existe también otro distrito en Fermo-Ascoli (Ascoli Piceno, Marche) especializado en la producción artesanal calzado con más de 3.000 empresas y 24.000 empleos y que exporta cerca del 60% de su producción. Finalmente, Santa Croce (Pisa, Toscana) especializada en cueros y zapatos con 1.700 empresas y 15.000 trabajadores.

El distrito italiano de Montebelluna está localizado en la provincia de Treviso, en la región del Véneto. Esta área tiene una larga tradición en la manufactura de calzado (probablemente desde el siglo XIX). La localización geográfica ha facilitado su especialización productiva en calzado de montaña y deportivo. En los noventa sufrió un notable proceso de reestructuración, con presencia de grandes empresas multinacionales en el área, una progresiva focalización en el diseño y en las fases finales del proceso más que en la producción de calzado propiamente dicha. El distrito cuenta con 416 empresas, con 8.800 trabajadores y con una exportación que supone el 73% del total producido.

El distrito de Montebelluna ha sufrido una reducción del 2,5% en el número de trabajadores, de 8.078 en 2004 a 7.876 en 2005. También se ha registrado una reducción en el número de empresas de 413 a 391 (-5,3%). Un aspecto muy importante de este distrito lo supone su proceso de relocalización. Hoy la relocalización afecta al 28,1 % del total de las empresas y el 75% de las empresas dedicadas a la producción. El porcentaje de producción relocalizado asciende al 68,6%. Otras fases del proceso quedan en el distrito, así la gestión de la cadena de suministro, la innovación, la investigación y el marketing. La producción total del distrito ha crecido un 4% en términos de producción y sólo un 1% en el volumen de ingresos. Respecto a los puntos fuertes y débiles, de acuerdo con la Banca Veneto (2006), sus fortalezas eran: la flexibilidad, saber-hacer, capacidad inventiva, creatividad y calidad de producto. Por el contrario sus debilidades eran: el tamaño empresarial, a la atención al mercado, las dificultades de internacionalización y la escasa capacidad directiva.



#### Apéndice 4. La industria textil: L'Alcoià vs Prato



En el caso de Valencia, el distrito está situado en las comarcas de l'Alcoià-Comptat, incluyendo los municipios de: Alcoi, Ontinyent o Bocairent. En la región, en 2003 había más de 35.000 empleados en esta industria. La distribución de los trabajadores era del 73% en el subsector textiles y el resto de actividades como géneros de punto o confección. Este distrito suponía el 19% del total nacional, superado en porcentaje sólo por Cataluña. El distrito tuvo un volumen de negocio de 2,573 millones de euros en 2003. Por lo que respecta al distrito valenciano, en los últimos años la producción ha caído en un 4,7% en 2004, y un 1,5 en 2005

El distrito industrial de Prato está localizado en la región italiana de la Toscana, en el municipio de Prato, a 10 kilómetros de Florencia. Prato significa aproximadamente el 57% de la producción textil de la Toscana, incluyendo textiles, géneros de punto y confección. En 2004 había 8.400 empresas, la mayoría en textiles que empelaban a un total de 47.000 trabajadores, representando casi el 30% del total de la población activa del área. Con un volumen de negocio en 2003 de 4,948 millones de euros para todas las actividades.

En Prato, el volumen de negocio total del distrito (incluyendo textiles, géneros de punto, confección, maquinaria textil), cayó desde 5.855 millones de euros en 2001 hasta 4.948 en 2003 (-13%) y las exportaciones descendieron en un 9,7%. El distrito de Prato ha seguido la tendencia general y ha seguido decreciendo, con una caída de las exportaciones del 6,8% en 2005, con la única excepción de la ropa de confección que cecieronron en ese período anual en un 10,8%.



		Volumen de negocio									
		(mill. de €)	Producción (mill. unid.)	Trabajadores (miles)	Núm. de empresas	Tamaño medio empresa	Crecimiento en 2004	ROI medio en 2004	Valor Añadido		
<b>Cerámica</b>	Castellón	3.671	640 sq. m.	25	222	99	2,1%	5,07%	36,19%		
	Sassuolo	5.334	589 sq. m.	30	225	132	2,1%	3,19%	33,74%		
<b>Mueble</b>	València	3.887		44	4.030	11	-0,1%	4,2%			
	Udine	2		12	1	12	1% (total Italia)				
<b>Calzado</b>	Vinalopó	2.825	200 pares	42,3	2.096	22,2	-17,8%				
	Montebelluna	1.745	40 pares	8,8	416	19,7	4% (1% volumen de negocio)				
<b>Textil</b>	L'Alcoià	2.573		32	1.859	17,2	-5,3%				
	Prato	4.948		50,2	9.067	5,5	-6,8%				



	Mueble		Calzado		Textil	
<b>Cerámica</b>	Castellón	Sassuolo	Valencia	Udine	Vinalopó	L'Alcoià
Tasa de exportación	54%	70%	17% (los distritos valencianos)	75% distrito (46,7% del total italiano).	54%	34%
Otras actividades	Esmaltes y fritas	Maquinaria y equipos.	Proveedores, proceso productivo altamente desintegrado. Los principales proveedores de <i>inputs</i> son grandes empresas extranjeras.	Proveedores; proceso de producción muy desglosado, los principales <i>inputs</i> vienen de empresas extranjeras. Importante sub-sector de maquinaria y equipo.	Todas las fases del proceso. Débil sub-sector de maquinaria y equipo.	Sub-sector de textiles, y el resto en prendas de punto y vestuario. El 40% de las empresas estaban dedicadas a los textiles técnicos, y el resto se dividía entre las prendas de vestir y la ropa de hogar.
Especialización productiva	Plantas de gran tamaño; azulejos de pared porosos.	Azulejos de porcelana y de suelo.	Muebles para el hogar, en estilos clásico y moderno	Sillas y complementos del hogar.	Calzado deportivo; calzado de mujer; infantil, ortopédico; informal.	Saliendo del textil (hilados y tejidos), y se desplazan a las prendas de punto y de vestir.
Entramado institucional	Instituto de Tecnología Cerámica; Universidad Jaume I de Castellón; ASCER (productores de pared y suelo); ANFFEC (esmaltes y fritas) y ASEBEC (maquinaria y equipamiento).	Centro Italiano de la Cerámica; Universidades de Bolonia y Módena; Assopiastrelle (productores de azulejos); ACIMAC (maquinaria y equipo) y CERAMICOLOR (empresas de esmaltes y fritas).	Universidades (UPV, UJI); institutos de investigación (AIDIMA, IBV); asociaciones empresariales (FEVAMA, ANIEME); ferias internacionales (Feria de Valencia)	Centro para la Excelencia CATAS; el Parque Tecnológico AREA; el centro Red de Innovación; la Universidad de Udine; Feria Internacional Promosedia.	Universidades Miguel Hernández (Elche), de Alicante (UA) y Politécnica de Valencia (UPV). Institutos de Investigación INESCOP e IBV. Asociaciones comerciales (FICE y AEC), Feria Comercial de Valencia.	Unione degli Industriali Pratesi; asociaciones (CAN); autoridades locales (Comuna de Prato); Consortium (TEXIMA PRATO INTERNATIONAL como ejemplo relevante); Tecnossile; maquinaria textil (ACIMIT); Institute Tullio Buzzi; University of Universidad de Florencia, a través de los departamentos de ingeniería Mecánica y Economía. Finalmente, la <i>Cassa di Risparmio di Prato</i> (entidad financiera), <i>Mechanic Engineering department</i> as well the <i>Economic Science department</i> . Finally, financial <i>Cassa di Risparmio di Prato</i> .