

El distrito cerámico, evolución y posibles alternativas futuras. Una comparación Italia y España.

F. Xavier Molina-Morales (Contacto)

Teresa Vallet Bellmunt

Ana Marques Marzal

Departament d'Administració d'Empreses i Marketing
Universitat Jaume I de Castelló
Campus Riu Sec
12080 Castellón (España)
Telephone: (964) 728541
Fax: (964) 728629
E-mail: molina@emp.uji.es

Palabras clave: Distrito industrial, Sassuolo, Castellón, Comparación, competitividad

Resumen

Las aglomeraciones territoriales, en cualquiera de sus conceptualizaciones, han sido 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 han de enfrentarse a retos de gran envergadura. Como resultado, tanto académicos como empresarios y directivos han comenzado a repensar los principios de estos sistemas territoriales. Con el fin de hacer nuestra propia aportación al tema, este trabajo ha comparado dos distritos en España e Italia de la industria cerámica con el fin de establecer su evolución reciente, su interacción y demás aspectos que permitan de este modo mejorar nuestra comprensión de lo que ha ocurrido y de lo que pueda ocurrir en el futuro próximo. Como conclusión proponemos un distrito industrial más abierto al exterior, con relocalización de ciertas actividades y reestructuración de las que permanecen en el territorio.

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 los distritos:

Sassuolo en Italia y Castellón en España. Para terminar hemos sugerido una serie de recomendaciones como conclusión de nuestro trabajo.

MARCO TEÓRICO

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.

Una primera justificación de los beneficios que los distritos industriales proporcionaban a las empresas son las *economías Marshallianas o de aglomeración*. El autor del concepto original de Distrito Industrial, Marshall (1925), identificó un tipo de economías externas que se centran en los beneficios obtenidos por las empresas individuales derivadas del incremento en la dotación de factores comunes que incluyen: los recursos humanos cualificados, proveedores especializados y *spillovers* tecnológicos (Krugman, 1991). Igualmente, el concepto Marshalliano de la *atmósfera industrial* puede traducirse como la existencia de recursos intangibles basados en la experiencia, el conocimiento y en la información, que son comunes a las empresas del distrito. En general, diversos investigadores argumentan que las aglomeraciones territoriales benefician a las empresas en forma de externalidades de carácter intangible o *untraded interdependence* (Storper y Scott, 1989; Storper, 1992).

Otros autores enfatizan la superioridad de esta forma de organización industrial sobre las grandes empresas de producción masiva e integración vertical (Piore y Sabel, 1984; Best, 1990). Sin embargo, tal y como han señalado Harrison (1991), Crewe (1996), Russo (1997), o Paniccia (1998), la ventaja más importante de los distritos industriales reside, no tanto en las economías de aglomeración como en la existencia de una comunidad de personas. El conocimiento mutuo, las relaciones comerciales continuas y la experiencia fomentan la confianza relacional (Harrison, 1991; Russo, 1997; Paniccia, 1998), y esta confianza relacional limita el oportunismo entre socios en el *mercado comunitario* del distrito industrial (Lorenz, 1992; Dei Ottati, 1994; Foss y Koch, 1995). De hecho, la confianza relacional es fundamental

para explicar el resultado neto más importante, la combinación paradójica de cooperación y competición en el distrito industrial (Harrison, 1991).

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 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.
- (2) El valor crítico de los distritos está más en los recursos sociales o relacionales que en las externalidades tangibles o las infraestructuras físicas.
- (3) El mapa de los participantes en los distritos incluye como actores principales no sólo las empresas finales, sino 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).

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. Ahora bien, 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 significan 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.

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 una *coordinación horizontal y de multilocalización*.

En el primer modelo de *coordinación vertical y adhesión al territorio* 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 *filiere* productiva, a través de acuerdos de subcontratación o de inversión directa en otras zonas en actividades productivas. 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, 2001) 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 exportación. Las empresas necesitan esfuerzos adicionales para controlar los canales en los países de destino, en unos mercados cada vez más dominados con aspectos relacionados con el marketing.

Un tercer elemento 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 tradicional 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. Las actividades principales que definían los distritos pueden ser sustituidas o marginadas, por nuevas actividades que se adaptan mejor a las nuevas circunstancias. En otras palabras las empresas pierden su adherencia a su territorio de origen.

COMPARACIÓN CASTELLÓN - SASSUOLO

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, aunque no tan conocidos como los italianos, 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 Hernandez). 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 la primera ha reducido el diferencial muy rápidamente en las últimas dos décadas. De hecho el PIB *per capita* 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 país tienen los mismos retos de buscar segmentos altos del mercado.

Los dos países muestran predominio de las PYME 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. Respecto 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. El 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 suponían 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.

Situación y evolución

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 Modena 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.

De acuerdo con ASCER en 2004 la producción alcanzó los 640 millones de metros cuadrados, con una facturación de 3.671 millones de €, exportando el 54% de las ventas y empleando a un total de 25.000 personas. En el caso italiano, según ASSOPIASTRELLE, en 2004 el sector empleó a unos 30.000 trabajadores, con una producción de 589 millones de metros cuadrados y una facturación de 6.334 millones de € con un 70% de las ventas dedicadas a la exportación. Las empresas españolas alcanzaron mejores resultados en indicadores financieros con el *valor añadido medio* (33,7%) para Italia frente al 36,2 para España) y un *ROI medio* de 3,2% frente al 5,1% español (Ballarini, 2006).

La estructura del los distritos: tamaño de las empresas y especialización de las actividades

En el caso de Castellón, todavía existen fundadores de las empresas en activo. Se puede decir que no ha terminado totalmente el primer cambio generacional. Sin embargo en el caso italiano, los empresarios son de la segunda o tercera generación con una mayor presencia de directivos profesionales. En el sector de

las empresas de producto final, el tamaño medio para el caso español era de 99 empleados, frente número medio de trabajadores en las empresas italianas que ascendía a 132.

Aunque en ambos casos la producción de pavimento y revestimiento cerámico es la actividad principal, se han desarrollado otras importantes actividades productivas. En Sassuolo, aparte de los productos, inputs y servicios complementarios la actividad más relevante es la del subsector de la maquinaria y el equipamiento. De acuerdo con ACIMAC en 2005 el subsector italiano tenía un total de 175 empresas con un volumen de negocio de 1.777 millones de € con una tasa de exportación del 74%, por el contrario en España no existe un importante subsector de maquinaria.

El subsector español cuenta con unas 70 empresas miembros de ASEBEC con un volumen de negocio de 235 millones de € y con una exportación del 18%. Un importante porcentaje de estas empresas son subsidiarias o empresa conjuntas italianas. Para explicar la ventaja italiana, cabe señalar que en la producción de maquinaria las economías de escala son mucho más importantes que en otros procesos. Más aún cuando las empresas contratan plantas completas resulta difícil para las nuevas empresas de otros países (como es el caso español) competir. También es importante recordar que la zona italiana (Emilia Romagna y en particular Bolonia) posee una brillante tradición mecánica, por lo tanto adecuada para albergar esta producción en particular.

En España, lo que es más relevante de las actividades productivas es el distrito es el subsector de fritas y esmaltes cerámicos. Algunas razones para su éxito se han argumentado. En primer lugar, ventaja en costes (particularmente antes de los noventa) en mano de obra y menores controles medioambientales. En segundo lugar la existencia de un entramado bien integrado de instituciones de investigación, desde el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC), la Universitat Jaume I, y sobre todo en el esfuerzo innovador de las empresas y su proceso de internacionalización. En el distrito de Castellón tiene 26 empresas de fritas y esmaltes, con 3.669 empleados en 2004 y unas ventas que totales de 889 millones de € y un ratio de exportación que supera el 60%. También cabe mencionar un reciente y relevante proceso de relocalización de actividades con la consolidación de grandes grupos multinacionales nacidos en el distrito. En Italia esta actividad parece ser menos relevante, veinte empresas forman la asociación CERAMICOLOR, y lo que resulta significativo es que algunas empresas españolas están también representadas (Esmalgrass, Torrecid, etc.). Según los últimos para el 2004, el total facturado del subsector italiano ascendía a 518 millones de € con un 29% de ratio de exportación.

Aunque Italia y España compiten muchas veces en los mismos mercados y segmentos, existe una cierta especialización entre los dos países. Tradicionalmente, España se ha centrado en el revestimiento, por su parte Italia en el pavimento. Este hecho ha facilitado el desarrollo de tecnologías específicas. En España, la tecnología de la *monocción porosa*, se desarrolló para superar los problemas del revestimiento más exigente en el calibre y el brillo. Por otra parte, aunque España entró de forma agresiva en la producción de pavimento de gres, Italia se ha ido especializando en la producción de *porcelanatto*, un producto más resistente y de segmento más alto. De acuerdo con ASCER (2000) mientras España produjo 55.300 de metros cuadrados suponiendo el 8,5% del total, Italia produjo 308.000 de metros cuadrados suponiendo el 55% del total. Esta diferente especialización es la que puede explicar el mayor importe de las ventas de Italia a pesar de una producción menor.

Entramado institucional y gobierno del distrito

En Castellón, el distrito recibe un apoyo importante de las autoridades locales y regionales. Existen actividades relevantes por parte de las asociaciones empresariales ASCER (pavimento y revestimiento cerámico), ANFFECC (fritas y esmaltes) ASEBEC (maquinaria y equipamiento). Universitat Jaume I, Institutos de Formación Profesional, Instituto de Promoción Cerámica; Instituto de Tecnología Cerámica, Laboratorio S. Carpi, y otros desarrollan actividades de investigación, educación y formación específica de los recursos humanos. Otras instituciones relevantes son CEVISAMA como feria comercial y el congreso internacional QUALICER.

En el distrito italiano el apoyo se puede considerar más limitada y menos específica de las autoridades públicas. Existen fuertes asociaciones empresariales, un capital humano de mayor calificación en diseño y gestión de empresas. Un sistema educativo más enfocado a la formación profesional y menos presencia universitaria. Un entorno con particulares habilidades en las empresas en diseño y los aspectos comerciales. Las asociaciones son ASSOCIAPRIASTRELLE (pavimento y revestimiento) CERACOLOR (fritas y esmaltes) y ACIMAC (maquinaria y equipamiento). Otras instituciones de interés son la Universidad de Bolonia y la de Modena, el CERFOM y el Centro Cerámico de Bolonia dirigido por un consorcio de la propia universidad.

El gobierno del conjunto del sistema lo podemos entender como el conjunto de procesos, costumbres, políticas, leyes e instituciones que afectan a cómo se dirige, administra o controla un distrito. También incluye las relaciones entre los muchos agentes implicados en ellas. El distrito es una red sin cabeza, donde los diferentes *stakeholders*, han de mantener un equilibrio y consensuar todos aquellos aspectos que les afecten de forma conjunta. Así el poder se encuentra descentralizado, y en las decisiones intervienen instituciones y empresas de muy diversa índole. El gobierno de los distritos resulta complejo al tener en cuenta, diversos niveles de la Administración (locales, regionales, nacionales y europeos), instituciones públicas y privadas, algunas de carácter representativo y otras de ámbitos. Empresas de diferente importancia, con dinámicas de crecimiento distinto.

Internacionalización

Ambos países ocupan una posición de liderazgo en los mercados internacionales. Sin embargo se puede apreciar como la imagen internacional del *tiles of Spain*, es menos reconocida que la marca italiana. En Italia, las competencias en diseño, comercio, marketing y atención al cliente superan a las españolas. La identidad colectiva del distrito industrial italiano disfruta de una fuerte marca-país.

Recientemente los dos países están sufriendo por la irrupción de la China en la escena internacional. China ha pasado del 2,1% al 19,8% de la cuota del mercado mundial en el periodo de 1999 hasta 2004. Sin embargo, España parece resistir relativamente mejor que Italia (al menos de acuerdo con la evolución reciente de sus respectivas cuotas de mercado. En 1999 Italia tenía el 39,4% del mercado frente al 25,6% de España, y sin embargo, mientras Italia perdía hasta 14 puntos descendiendo al 25,7% España mantenía y un 21,2% en el 2003.

En el caso de España las exportaciones ascendieron en 2004 al 54% suponiendo un valor de 1.860 millones de €. El destino de las exportaciones españolas fueron Europa y USA ya que estos dos destinos

supusieron el 87,3%. Italia con un producción de 3.671 millones de metros y un volumen de negocio de 5.334 exportó un 70% de las ventas.

Respecto a los fabricantes de maquinaria y equipamiento italianos los datos disponibles hablan de un crecimiento acumulado para el período de 1988-2002 tanto en volumen de negocio total como en exportaciones superior al 70%, mucho más marcado en el primer para de los años noventa, coincidiendo con el fuerte crecimiento de la producción cerámica en España, seguido de un recesión y una recuperación en las ventas a finales de los noventa pero con un leve descenso al final del período considerado.

Con una facturación aproximada de 1.500 millones de € la producción de maquinaria para cerámica ha desarrollado una dinámica de exportación comparable a otros segmentos de la producción italiana de maquinaria y equipamiento (Russo, 2004). De acuerdo con las estadísticas de ACIMAC en 2005, con un volumen de negocio de 1.777 millones las exportaciones ascendieron al 74% del total. Por el contrario, Castellón alcanzó una facturación de 235 millones de € y un 18% de exportación. Cabe mencionar además que en un porcentaje significativo estas empresas son subsidiarias o empresas conjuntas de compañías italianas.

Respecto al subsector de fritas y esmaltes español, la evolución desde 1990 ha pasado de un volumen de negocio de 198 millones con 52 millones de € de exportación (26%) a los datos recientes para 2004 de 889 millones de € con una exportación de 535 millones (60%). Además con un proceso relevante de expansión al exterior no sólo en ventas sino en la creación de empresas subsidiarias en los países de destino de las ventas incluyendo Italia. EL subsector italiano exportó un 29% del total facturado que llegó a los 515 millones de € para el año 2004.

CONCLUSIONES

Del breve repaso comparativo entre los dos distritos se desprende, por un lado, que presentan una serie de características distintivas respecto con otras industrias. A diferencia de lo que ocurre en otros distritos, calzado, mueble, textil, etc. se produce una alta concentración en un solo territorio de las industrias y también, se produce una alta interdependencia entre los dos distritos. Por otro lado los dos distritos se enfrentan a una serie de retos, que afectan por igual a los dos países. Podemos mencionar la necesidad de un desarrollo medioambientalmente sostenible y la competencia de China y otros países emergentes.

Concentración territorial

Una primera consideración que debe hacerse es la alta concentración de la producción de la industria cerámica en ambos países, en los distritos analizados. Al contrario de los que ocurre en otros sectores donde existe una localización múltiple de distritos¹ pertenecientes a una sola industria, en la cerámica, Castellón y Sassuolo y sus respectivas áreas constituyen un porcentaje que por encima del 90% de los totales nacionales. Este dato evidencia el efecto territorio como especialmente relevante para esta industria.

¹ Sólo como ejemplo el sector del mueble tiene varios distritos de gran importancia en Italia (entre otros, Livorno, El Quartier del Piave o Udine) mientras en el caso español Valencia, Benicarlo-La Sénia, y otras zonas de Catalunya y del País Vasco.

Interdependencia

Uno de los aspectos más destacables de la comparación entre los dos distritos se refiere a su interacción y mutua influencia. Se puede considerar que la evolución de un distrito ha condicionado la del otro. Por ejemplo, la ausencia de un subsector de maquinaria y equipamiento fuerte en el caso español, por una parte, ha sido consecuencia de la fortaleza del italiano y, por otra, quizá ha permitido una focalización del distrito de Castellón en otras actividades, como es el caso de las fritas y esmaltes.

Del lado italiano cabe observar como el gran desarrollo que consigue el subsector de maquinaria a principios de los noventa coincide con el gran crecimiento de la producción cerámica española y, por lo tanto, por el aumento de nuevas instalaciones que comporta. Aunque esta ausencia, en el caso español, ha sido un argumento de debilidad, no existe evidencia que justifique una posible desventaja de los fabricantes españoles por el hecho de no contar con un subsector de maquinaria propio. Por el contrario las innovaciones tecnológicas se han presentado sino con anterioridad si indistintamente en un país u otro. Por ejemplo, el horno de rodillos o la prensas hidráulica de gran tonelaje. Por otra parte, el subsector de las fritas y los esmaltes es un verdadero motor del distrito español, particularmente en su capacidad de innovación. Este subsector tiene a Italia como primer destino de sus exportaciones.

Especialización

Otro punto interesante se refiere a la existencia de tecnológicas específicas de cada distrito. Por ejemplo la monococción porosa. Esta tecnología se ha desarrollado de forma particular en el distrito español y se debe sin duda a una especialización de producto entre los dos distritos. Esta tecnología venía a solucionar una necesidad, (aplicar a monococción al revestimiento) más urgente en Castellón debido a su especialización productiva. Si Castellón se había especializado en revestimiento y grandes formatos y por otro, Italia en pavimento de pasta blanca y porcellanato.

Respecto al comercio inter-distritos, los datos disponibles muestran como España compró a Italia por valor de 52 millones de € (60% del total de importaciones) y vendió a Italia por valor de 68 millones de € que significó el 17% de todas las exportaciones. Por otra parte como hemos comentado Italia es el primer cliente del subsector de español de fritas y esmaltes. España vendió a Italia esmaltes y fritas por valor de 57,9 millones de € lo que suponía el 11,3% del total de las exportaciones, mientras que importó de este país un total de 28,5 millones de € lo que significaba un 38% del total de importaciones españolas. Contabilizando las dos actividades el total de comercio inter-distritos para el 2004 ascendió a 206 millones de €

Por último, también hemos señalado como la consolidación del subsector de maquinaria y equipamiento italiano no se puede explicar sin el tirón de la demanda española de los años noventa.

Consideraciones finales

Pensamos que la nueva situación requiere un reconocimiento mutuo de ambos distritos y pasar de una visión estrictamente local y otros nivel superior europeo para poder afrontar con garantías lo retos futuros. Algunos comentarios se pueden hacer al respecto.

Reconocimiento mutuo

Finalmente se debe de hacer mención a la pobre consideración que desde el lado italiano se ha hecho de España como potencial competidor. Al menos, investigadores italianos como Russo, o mundialmente conocidos como Porter han infravalorado el distrito de Castellón. La razón es que Castellón no puede ser analizado desde la perspectiva de un país de bajo coste con poca regulación (como sugiere Russo, 2004)²⁾, tampoco no puede olvidar la dinámica de la evolución del distrito más allá de una fotografía puntual como Porter (1990)³⁾. El informe de Bellarni (2005) señala la sistemática infravaloración del distrito de Castellón por parte de las empresas italianas, y sugiere la conveniencia de trabajar juntos.

Visión estratégica de los agentes de política industrial. La nueva competición necesita de una perspectiva global y largo plazo, por lo que algunos intereses particulares han de olvidarse. El nuevo modelo significa que algunas de las empresas existentes han de desaparecer, dejando espacio para otras nuevas. Aunque el territorio sea capaz de absorber el trabajo y los recursos redundantes durante el proceso, se requiere consenso, confianza y estabilidad. Por otra parte existen cada vez más puntos de interés comunes entre los dos países. La idea que se puede sugerir Es la de pasar de una concepción local a una de distrito único europeo formada por Castellón y Sassuolo.

Desarrollo institucional a nivel supranacional. Una segunda sugerencia sería la de cambiar en enfoque regional o nacional hacía un enfoque supranacional y además creando y mejorando las estructuras organizativas comunes, como las asociaciones empresariales, consorcios de universidades etc. De acuerdo con las ideas expuestas los proyectos compartidos, las ferias y misiones comerciales son particularmente importantes, dada su influencia en la promoción y difusión de las innovaciones. Un ejemplo de organización supranacional en el sentido que estamos sugiriendo es el caso de la *European Ceramic Tile Manufacturers' Federation*. Esta organización supranacional puede mejorar las actividades de *lobby* a nivel de la Unión Europea en temas relativos a las infraestructuras comunes, legislación reguladora del comercio, etc.

Atención a los aspectos de capital social. Otra sugerencia sería la de crear una comunidad (capital social) multidistrito. Las comunidades pueden facilitar los flujos de información y conocimiento (incluido el tácito) entre diferentes países, asegurando la difusión de las innovaciones vertical y horizontalmente y creando una comunidad de personas que intercambien know-how y experiencias. En definitiva esto

²“la legislación española permisiva con el medioambiente ha animado a los fabricantes de colores y esmaltes italianos a instalarse en el territorio español, reduciendo los costes de producción e infligiendo efectos dañinos en el medioambiente español” Russo (2004: 15). Es difícil de aceptar esta descripción de las empresas del sector español de fritas y esmaltes. La mayoría de ellas de capital autóctono, donde las regulaciones medioambientales y los costes productivos no son ya tan distintos los italianos. Más aún en un sector con alto valor añadido donde el coste laboral y productivo no son tan relevantes.

³“España tenía un cierto número de elementos del diamante del sector de cerámica, en particular ventajas en las condiciones de los factores y la demanda, pero la ausencia de una base de actividades relacionadas y de apoyo y de una menor rivalidad como en Italia. *La amenaza para la industria italiana no era inminente* (Porter 1990: 223). En contraste con esta predicción al final de la década, España sobrepasó a Italia en metros cuadrados producidos.

implica pensar a nivel europeo. Se debería favorecer los flujos de recursos sobre todo humanos entre unos distritos y otros de diferentes países. Un ejemplo sería la comunidad de técnicos cerámicos italianos en Castellón.

REFERENCIAS

- Ballarini, A. (2006) La “cuarta dimensión” dei distretti ceramici di Sassuolo e Castellón, *Tile Italia*, 3: 60-64.
- Becattini, G. (1990): The marshallian industrial district as a socio-economic notion. En F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Eds.). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*: 37-51. International Institute for Labor Studies. Geneva.
- Best, M. (1990): *The new competition: Institutions of industrial restructuring*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Brusco, S. (1990): The idea of the industrial district. Its genesis. En F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Eds.). *Industrial districts and local economic regeneration*: 10-19. International Institute for Labor Studies. Geneva.
- Corò, G. and Grandinetti, R. (2001) Industrial district responses to the network economy: vertical integration versus pluralist global exploration, *Human Systems Management*, 189-199
- Crewe, L. (1996): “Material culture: embedded firms, organizational networks and local economic development of a fashion quarter”. *Regional Studies* 30: 257-272.
- Dei Ottati, G. (1994): “Co-operation and competition in the industrial district as an organizational model”. *European Planning Studies* 2: 463-485.
- Foss, N.J. y Koch, C.A. (1995): “Opportunism, Organizational Economics, and the Network Approach”. *Scandinavian Journal of Management* 12: 189-205.
- Grandinetti, Roberto, and Parsson, Mario. (2004) *La situazione e le prospettive del distretto della sedia*. Camara di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura Udine.
- Harrison, B. (1991): “Industrial districts: old wine in new bottles?”. *Regional Studies* 26: 469-483.
- Krugman, P. (1991): *Geography and trade*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Lorenz, E.H. (1992): Trust, community, and co-operation. Toward a theory of industrial districts. En M. Storper y A.J. Scott (Eds.). *Pathways to industrialization and regional development*. Routledge. London.
- Marshall, A. (1925): *Principles of economics* (1890). 8th ed., Macmillan. London.
- Maskell, P. (2001) Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster. *Industrial and Corporate Change* 10, 4, 921-943.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA (2005) *El mapa dels districtes industrials a Espanya*. Presented at Seminar on Industrial districts, Universitat Jaume I Castelló (Spain).
- OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES (2003): *SMEs in Europe*, Report 2003/7 European Commission: Brussels
- Paniccia, I. (1998): “One, a hundred, thousands industrial districts. Organizational variety of local networks of SMEs”. *Organizational Studies*, Special Issue 19, 4: 667-700.
- Piore, M.J. y Sabel, C. (1984): *The Second Divide. Possibilities for prosperity*. Basic Books Inc. New York.

- PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of the Nations*. The Free Press, New York.
- Russo, M. (2004) The ceramic industrial district facing the challenge from China. Research report, R26-04 Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia.
- Storper, M. y Scott, A. (1989): The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes. En J. Wolch y M. Dear (Eds.). *The power of geography: How territory shapes social life social reproduction*: 21-40. Unwin and Hyman. Boston, MA.
- Storper, M. (1992): "The limits of the globalization: Technology districts and international trade". *Economic Geography* 68: 60-93.