

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

FACULTAD DE LENGUAS

Programa de Especialización en Traducción

Cohorte 2011

TRABAJO FINAL

TRADUCCIÓN TEXTO 4

ANDREA LAURA PESSINIS

DNI: 17.692.766

LOS DISTRITOS EN VÍAS DE TRANSFORMACIÓN: NUEVOS MERCADOS, INTERNACIONALIZACIÓN Y SURGIMIENTO DEL LIDERAZGO

1.1. *Introducción*

Los distritos industriales representan una peculiaridad del modelo de desarrollo industrial italiano. Ellos contribuyeron a explicar la paradoja de una economía de gran dinamismo en el pasado, a pesar de una especialización productiva y dimensional inadecuada solo en apariencia. En este capítulo, luego de un análisis de los mecanismos de funcionamiento de los distritos industriales, se encara el tema de las “dimensiones” del fenómeno distritos (especialización productiva, dimensional y geográfica) y de su reciente evolución.

El análisis muestra que la transformación del contexto competitivo mundial pone en tela de juicio la capacidad de resistencia del sistema distrital italiano que, en los últimos años, ha experimentado grandes pérdidas en los mercados extranjeros. Sin embargo, la evolución del flujo de comercio internacional, que evidencia la “transformación” de los mercados de salida, una participación activa de las empresas distritales en la internacionalización de los procesos productivos, además del crecimiento de las dimensiones empresariales, son fuertes indicios de una capacidad de reacción, reconsideración y “refundación” del sistema distrital.

Este capítulo pertenece a Giovanni Foresti y Stefania Trenti

Parte de este capítulo fue publicada en Antoldi (2006) y Tattara, Corò y Volpe (2006)

1.2. Los distritos industriales: el rol del territorio

La importancia de los distritos industriales en el ámbito italiano no deriva solamente de su peso en la industria del país (punto 1.3), sino del hecho que representa una explicación plausible de la “anomalía” italiana de desarrollo de la industria manufacturera, en ausencia de las economías de escala garantizadas por la gran empresa en otros contextos. Dicha anomalía, “el vuelo del moscardón”, se resuelve, a nivel teórico, mediante el desplazamiento de la unidad de estudio de la empresa individual al sistema de empresas de un territorio, es decir, al distrito industrial.

De hecho, los distritos industriales explicaron durante mucho tiempo los buenos rendimientos de una industria italiana carente en general de la gran empresa, dominada por entes de pequeñas dimensiones y especializada en bienes considerados tradicionales o afianzados (textil-indumentaria, calzado, mobiliario, cerámicas, mecánica ligera). Estos bienes se producen en áreas específicas, los distritos, donde se realiza una interacción eficaz entre empresas y territorios. El distrito, por tanto, no es otra cosa que “una entidad socio-territorial que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales en un área territorial circunscripta, determinada por su naturaleza y por su historia.” (Becattini 1989).

La capacidad competitiva de las empresas industriales en el distrito está ligada a las características socio-culturales del territorio. El territorio permite que cada empresa utilice economías externas pero localizadas en el distrito y no transferibles de un lugar a otro, que consisten en un conjunto de saberes, *know how*, conocimientos tácitos, competencias, experiencias, valores, interacciones sociales, cohesión social, redes institucionales que con el tiempo se establecieron y crearon en microsistemas locales (Becattini 1998)¹. Son precisamente estas economías externas, más únicas que reproducibles, las que explican la competitividad de los distritos industriales respecto de las estructuras productivas alternativas.

Gracias al distrito, la ausencia o la limitada difusión de la gran empresa en la industria italiana no ha representado una desventaja, ya que las producciones en las cuales el proceso productivo se subdivide técnicamente de manera eficiente fueron aseguradas por la interacción y la cooperación entre empresas de pequeñas dimensiones (Viesti 1992). Por esto, la dimensión media de la empresa no es un indicador unívoco de eficiencia. Además, “en un mundo que se caracteriza por la competencia global y por la creciente variabilidad de las tecnologías de producción y consumo, la variedad de orígenes culturales y de experiencias históricas de nuestras comunidades industriales (...) es una fuerza y no una debilidad” (Becattini 1998). En este contexto, el distrito es una forma moderna de producir y competir, que expresa su potencialidad precisamente en las situaciones de mayor complejidad, incertidumbre y riesgo, y que está en condiciones de adaptarse con rapidez y creatividad a cambios repentinos del ambiente externo (Rullani 2002).

En la actualidad, los riesgos de ruptura del modelo distrital se relacionan con la falta de renovación de las ventajas competitivas locales (valores socio-culturales, competencias profesionales, capacidades de emprendimiento y organización) y con el deterioro de las relaciones de interdependencia productiva a nivel local, que hace que decaigan algunos

¹ En palabras de Rullani (2002) “el territorio, entendido como lugar en el cual se sedimentaron cultura, historia e instituciones compartidas por los operadores locales, funciona como un *marco* relacional y comunicativo, capaz de integrar miles de inteligencias descentralizadas e interdependientes que, interactuando entre sí, dan lugar a un comportamiento agregado no solo organizado, sino eficiente”.

importantes nexos de cooperación y de solidaridad típicos de los distritos (Garofoli 2006). Si el distrito pierde su especificidad se pierden claramente los presupuestos, o mejor dicho, las bases de sus ventajas competitivas. Al respecto, las experiencias históricas enseñan que la evolución de los distritos se puede colocar dentro de dos recorridos extremos que, en el peor de los casos, pueden llevar al empobrecimiento del patrimonio económico y social del territorio y en el mejor de los casos a la exaltación del rol del distrito. De hecho, si la respuesta de gran parte de las empresas del distrito al nuevo contexto competitivo es restrictiva y se limita a buscar menores costos laborales mediante procesos de deslocalización o externalización productiva, el territorio pierde significado y valor agregado, y disminuye el conjunto de relaciones y/o intercambios de mercaderías, bienes, experiencias, competencias y conocimientos tácitos típicos de las áreas distritales. Al respecto, es emblemático el caso del distrito francés de la industria del calzado de Romans que, como recuerda Garofoli (2006), ha experimentado un vaciamiento progresivo de sus propias competencias al trasladar a Italia primero las fases productivas con mayor intensidad de trabajo, posteriormente todo el proceso productivo y finalmente, incluso, la función de diseño. En el extremo opuesto, existe un recorrido de desarrollo menos defensivo y más propositivo que no abandona el territorio sino que parte de este, y posteriormente valoriza y potencia la riqueza del entramado económico-social que alimenta luego las economías externas y las ventajas de localización de los distritos (Garofoli 2003). En este caso, se abandonan las producciones insostenibles y estandarizadas y se pone atención en los sectores en los que es difícil estandarizar y programar de modo óptimo los ciclos productivos, insertándose en los espacios competitivos donde la “gestión de soluciones complejas” justifica y/o requiere “los recursos de inteligencia y de auto-organización de la sociedad local” (Rullani 2002).

Si esta reconstrucción es correcta, entonces es probable que el nuevo panorama competitivo internacional no ponga en tela de juicio el modelo productivo ofrecido por el distrito, que sigue siendo moderno, sino la consistencia y el valor de las economías externas o, como también se denominan, de las ventajas competitivas dinámicas, que se reflejan luego en la decisión de los actores locales de permanecer e invertir en el territorio. Allí donde el territorio no ofrece garantías suficientes, el distrito corre el riesgo de disgregarse. En cambio, en los casos en que el entramado socio-económico local es rico, el distrito sigue representando una importante palanca competitiva que acompaña y sostiene el surgimiento de “verdaderas medianas empresas, sobre todo finales, o sea, especializadas en el diseño y la comercialización de los productos” (Beccatini y Dei Ottati 2006).

Por lo tanto, según este razonamiento, el surgimiento de nuevos contextos mundiales impulsa a los distritos a emprender caminos de “adaptación competitiva”. Por otra parte, estos distritos actualmente presentan nuevas características, en términos de especialización productiva (punto 1.3) y geográfica, de apertura de las cadenas de producción internacionales, pero también de crecimiento de las dimensiones promedio de las empresas (punto 1.5). Se trata de las primeras evidencias que serán ampliadas en los próximos capítulos (II, III, IV, V) mediante el análisis de los datos de las microempresas y la comparación entre distritos pertenecientes a la misma cadena de producción. Estos análisis permitirán comprender si los distritos han perdido su centralidad o simplemente si la mayor complejidad del mundo externo ha producido una selección de los mejores, con la afirmación de los territorios que han sabido ofrecer conocimiento, capital humano y servicios avanzados a las empresas allí trasladadas.

1.3. La relevancia de los distritos industriales italianos

La importancia de los distritos industriales² en la economía italiana está demostrada por su elevada incidencia en términos de ocupación y facturación externa³. Si se calculan las cantidades respecto del total italiano en los mismos sectores de especialización de los distritos⁴, aproximadamente un cuarto de los empleados italianos trabaja en los distritos industriales (tabla 1.1.). El peso de los distritos es más elevado y supera el 30% si se consideran las exportaciones, y refleja de forma verosímil la mayor propensión a las exportaciones de los distritos industriales respecto del dato promedio de los productores italianos⁵. En general, esta situación parece abarcar gran parte de los macrosectores económicos de especialización distrital.

El peso de los distritos se reduce, si bien se mantiene elevado (casi el 18% en términos de empleados y más del 21% en términos de exportaciones; tabla 1.1), si como denominador se considera a toda la industria manufacturera italiana, o sea, si también se incluyen los sectores productivos a los que no afecta la presencia de realidades distritales, como el automovilístico o el químico⁶. Se destaca especialmente la importancia de los distritos especializados en bienes de consumo del sector moda⁷, que por sí solos representan más del 6% de los empleados y las exportaciones de la industria manufacturera italiana.

² Para la definición de distrito adoptada remitirse al Apéndice 1.

³ Los datos censales (empleados y unidades locales) permiten “medir” con precisión los distritos. Ellos, efectivamente, permiten cruzar los datos comunales con los de un gran número de sectores, desagregados hasta la quinta cifra de la clasificación Istat (*N.d.T.: Istituto Nazionale de Estadística*) de las actividades económicas (Ateco). En este párrafo, sin embargo, con el fin de realizar una comparación homogénea entre los datos de ocupación y los de comercio exterior, los datos censales fueron reelaborados partiendo de la misma desagregación territorial (provincias) y sectorial (tercera cifra de Ateco) disponible para los datos de las exportaciones.

⁴ Del total italiano se excluyeron por lo tanto aquellas producciones que, como la industria automovilística, no tienen presencia de distritos en el contexto económico italiano.

⁵ Indicaciones en tal sentido provienen también de Bagella, Becchetti y Sacchi (1998), Becchetti, de Panizza y Oropallo (2003), Bugamelli e Infante (2003), Menghinello (2003), Federico (2006).

⁶ El Istat (1999) estimaba para 1996 una contribución a las exportaciones nacionales de productos transformados y manufacturados de los 199 sistemas industriales locales, clasificados como distritales en 1991, equivalente al 43,3%. Los datos presentados en este trabajo indican una contribución de los distritos francamente inferior, porque no consideran a los distritos con una baja propensión a las exportaciones y tienen en cuenta solamente el sector de especialización del distrito y no la totalidad de sus exportaciones de manufactura. Porcentajes no muy diferentes a los presentados en este trabajo fueron obtenidos por Viesti (1997) y Becattini y Menghinello (1998). Estos autores adoptan una metodología no muy distinta de la que aquí se utiliza, aprovechando los datos de las exportaciones provinciales en los sectores de especialización de los distritos. Se aclara que estas estimaciones no tienen en cuenta los sectores productivos que respaldan la principal actividad del distrito: por ejemplo el rol desempeñado por las empresas de mecánica instrumental en los distritos textiles o de indumentaria.

Utilizando datos sobre los empleados, Iuzzolino (2000) estimaba para 1996 una incidencia de los 199 distritos industriales (identificados por el Istat en 1991) sobre el total de la ocupación industrial italiana equivalente al 42,6% si se calcula en relación con todas las ramas industriales, y al 19,5% en relación con los sectores de especialización de los distritos individuales exclusivamente. El Istat (2005) obtuvo porcentajes análogos para los 156 distritos industriales Istat de 2001: en este caso, en efecto, la ocupación industrial de los distritos representa el 39,3% de la ocupación industrial italiana.

⁷ Ver una lista de las producciones distritales pertenecientes a los diversos macrosectores analizados en el apéndice 2.

Tabla 1.1. *La importancia de los distritos industriales italianos por macrosector*

	Empleados en los distritos				Exportaciones de los distritos					
	en % empleados macrosectoriales italianos ^a		en % empleados industria italiana		en % exportaciones macrosectoriales italianas ^a			en % exportaciones industria italiana		
	1991	2001	1991	2001	1991	2001	2004	1991	2001	2004
Alimentación	5,1	5,3	0,4	0,4	14,3	17,5	17,6	0,6	0,8	0,9
Sector hogar: bienes para la construcción	21,0	24,2	0,9	1,1	34,0	32,6	30,4	2,1	2,1	2,0
Sector hogar: muebles y electrodomésticos	50,3	53,8	2,6	3,0	58,8	60,4	62,3	3,5	3,7	3,6
Sector hogar: manufacturas varias	15,3	16,3	1,1	1,3	16,1	16,7	17,1	1,0	1,0	1,1
Sector moda: bienes de consumo	49,4	53,1	7,6	6,6	59,7	60,8	59,7	8,6	7,6	6,4
Sector moda: bienes intermedios	55,7	60,8	2,0	1,9	53,4	62,4	61,2	2,9	3,2	2,6
Mecánica instrumental	17,0	15,1	1,2	1,4	20,1	18,7	18,3	2,8	2,5	2,5
Mecánica variada	4,8	4,7	0,1	0,2	6,1	7,4	7,8	0,3	0,4	0,4
Otros ^b	8,0	8,1	2,1	2,3	10,3	8,9	8,4	2,4	2,0	2,1
Total distritos	24,9	24,7	17,7	17,7	32,6	33,0	30,5	23,7	23,3	21,3

^a Para los macrosectores italianos los empleados y las exportaciones se refieren a los mismos sectores de especialización de los distritos

^b Motocicletas; *Commodity*; Insumos para la industria y para la construcción; Amplio Consumo; Tiempo libre; Electrónica; Embalajes.

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat (comercio con el exterior y Censos Istat 1991 y 2001).

El análisis de la especialización productiva de los distritos industriales permite observar el rol primario desempeñado siempre por los distritos especializados en los bienes de consumo del sector moda. En Italia, en efecto, el 36,4% de las personas empleadas en los distritos trabaja en este sector. (Tabla 1.2).

Son también relevantes los distritos especializados en muebles y electrodomésticos (16,3%) y en los bienes intermedios del sector moda (10,4%); con un porcentaje entre el 6% y el 8% siguen los distritos de mecánica instrumental, de manufacturas varias⁸ y de bienes para la construcción del sector hogar. Si se observan los distritos desde la óptica de las exportaciones, surge una fotografía no muy diferente. En este caso, la relevancia de los distritos con mayor intensidad de capital es superior (mecánica instrumental y bienes para la construcción del sector hogar tienen una incidencia equivalente al 10,7% y al 8,9% respectivamente en el año 2001), mientras que la importancia de los distritos de los bienes de consumo del sector moda (32,8%), caracterizados por una alta intensidad del trabajo, resulta inferior.

La tabla 1.2 permite también evidenciar que en el transcurso de los años noventa y el cuatrienio 2001-2004 se produjo una cierta recomposición de la especialización productiva de los distritos. En particular, ya sea en términos de ocupación como de facturación al exterior, disminuyó la incidencia de los distritos especializados en los bienes de consumo del sector moda, mientras que aumentó la de los distritos que producen muebles y electrodomésticos, productos alimenticios, bienes para la construcción y manufacturas varias del sector hogar.

Tabla 1.2. *La especialización productiva de los distritos industriales italianos*

	Empleados ^a		Exportaciones ^b		
	1991	2001	1991	2001	2004
Alimentación	2,2	2,4	2,5	3,3	3,9
Sector hogar: bienes para la construcción	4,9	6,0	8,6	8,9	9,4
Sector hogar: muebles y electrodomésticos	14,4	16,3	14,4	15,9	16,8
Sector hogar: manufacturas varias	5,9	7,3	4,1	4,5	5,2
Sector moda: bienes de consumo	42,3	36,4	35,8	32,8	29,6
Sector moda: bienes intermedios	10,9	10,4	12,0	13,6	11,9
Mecánica instrumental	6,9	7,5	11,6	10,7	11,5
Mecánica variada	0,7	1,1	1,1	1,5	1,9
Otros ^c	11,8	12,5	9,9	8,7	9,8
Total distritos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^a En % del total de las personas empleadas en los distritos.

^b En % del total de las exportaciones de los distritos.

^c Motocicletas; *Commodity*; Insumos para la industria y para la construcción; Amplio consumo; Tiempo libre; Electrónica; Embalajes.

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat (comercio con el exterior y Censos Istat 1991 y 2001).

⁸ Textil para el hogar, cerámica para el consumo, manufacturas en plástico para el consumo, cubertería, cuchillería y batería de cocina, pequeños electrodomésticos, aparatos de iluminación.

1.4. *La evolución de los distritos industriales*

1.4.1. *La evolución de los distritos por macrosector*

La recomposición de la especialización sectorial de los distritos evidenciada en el párrafo anterior demuestra indirectamente los distintos rendimientos obtenidos en varios macrosectores distritales. En efecto, entre 1991 y 2001, la evolución de los distritos especializados en los bienes de consumo del sector moda fue inferior a la observada en otros macrosectores en términos de ocupación y exportaciones (tabla 1.3). Esta evolución refleja tanto la presión competitiva ejercida por las economías emergentes como los procesos de reestructuración e internacionalización de la oferta. Esta tendencia, según los datos referidos a las exportaciones, continuó posteriormente.

La comparación entre la evolución de los distritos y la de las áreas no distritales, a igualdad de especialización productiva⁹, muestra que, en términos de ocupación, los distritos obtuvieron mejores rendimientos en el transcurso de los años noventa. Es de destacar, especialmente, que la crisis estructural que afectó a las áreas del sector moda fue afrontada, por lo menos en parte, con menores pérdidas ocupacionales dentro de los distritos. Becattini y Dei Ottati (2006) obtuvieron resultados análogos, utilizando una peculiar metodología de clasificación de las áreas distritales, que ponen en evidencia una disminución de los empleados industriales de las provincias distritales inferior al observado en las provincias con grandes empresas¹⁰.

Del análisis de la evolución de las exportaciones surgen otros puntos interesantes. En general, se puede observar que en el transcurso de los años noventa las empresas italianas han sabido incrementar sensiblemente sus ventas en los mercados extranjeros. Aun en los distritos que han experimentado pérdidas ocupacionales (sector moda) el crecimiento de la facturación al exterior fue considerable (tabla 1.3).

La evolución de los distritos, parece depender, por lo menos en parte, de la evolución del tipo de cambio nominal efectivo. En la figura 1.1, en efecto, se observa que entre 1991 y 1995, o sea, durante un período caracterizado por la notable depreciación de la divisa italiana, se produjo un fuerte incremento de las exportaciones. Sucesivamente, entre 1996 y 1999, las condiciones de cambio menos favorables parecen haber frenado el crecimiento de las exportaciones, que volvieron a crecer a ritmo sostenido recién en el bienio sucesivo, o sea en el transcurso de un período de depreciación de la divisa italiana. Finalmente, la apreciación del tipo de cambio nominal efectivo producida en el trienio 2002-2004 coincidió con una importante contracción de las exportaciones, recuperada solo en parte en el bienio 2004-2005.

⁹ Para hacer "homogénea" la comparación, el rendimiento de las áreas no distritales se obtuvo combinando la estructura productiva macrosectorial de los distritos con el rendimiento obtenido por las áreas no distritales en las diversas áreas que componen los macrosectores.

Un ejemplo podrá ilustrar mejor el procedimiento adoptado. Considerar el macrosector de los bienes de consumo del sector moda. En este caso, en el cálculo relativo a las áreas no distritales, no se utilizó la estructura productiva de los "no-distritos" de los bienes de consumo del sector moda sino la de los distritos, o sea, el peso asumido en el macrosector por los distritos especializados en las prendas de punto externas (Ateco 177), en la ropa de cuero (181), en la indumentaria (182), en la marroquinería (192), en el calzado (193), en la óptica (334), en la orfebrería (362). A la estructura productiva de los distritos se aplicó el rendimiento efectivo de los distintos sectores de los bienes de consumo del sector moda obtenido por los "no distritos". Del mismo modo, los resultados relativos al total de los "no distritos" se obtuvieron combinando también los rendimientos no distritales con la estructura productiva de los distritos.

¹⁰ Resultados similares fueron obtenidos por Corò y Micelli (2006), Fortis (2006), Garofoli (2006), Signorini y Omiccioli (2005) y Signorini (2006).

Tabla 1.3. Comparación entre la evolución de los empleados y de las exportaciones

	Variación % acumulada de los empleados				Variación % acumulada de las exportaciones					
	No distritos		Distritos		No distritos			Distritos		
	'91-'96	'97-01	'91-'96	'97-01	'91-'96	'97-01	'02-'04	'91-'96	'97-01	'02-'04
Alimentación	-11,2	3,4	-5,3	9,2	74,1	37,0	7,1	120,5	48,3	12,1
Sector hogar: bienes para la construcción	-7,4	-4,6	11,1	3,6	61,3	35,5	2,5	105,5	23,3	0,1
Sector hogar: muebles y electrodomésticos	-1,8	-8,7	5,5	1,7	92,6	31,9	-6,6	99,9	35,3	-0,1
Sector hogar: manufacturas varias	2,9	7,8	11,1	6,2	87,5	32,9	6,1	114,6	25,9	9,5
Sector moda: bienes de consumo	-16,2	-14,2	-8,1	-11,6	50,1	27,8	-11,5	80,3	24,1	-14,3
Sector moda: bienes intermedios	-21,4	-4,7	-3,4	-6,5	64,7	25,7	-13,9	93,0	43,7	-16,7
Mecánica instrumental	-7,5	6,7	-3,3	6,8	94,9	25,1	3,2	96,5	14,1	2,3
Mecánica variada	22,3	13,3	23,6	19,5	123,0	26,6	12,8	164,7	26,9	19,4
Otros ^a	-7,3	5,4	-5,5	6,0	77,2	31,2	12,4	93,4	11,3	6,4
Total distritos	-11,5	-6,4	-3,1	-3,0	68,9	29,3	-4,5	93,5	26,4	-5,2

^a Motocicletas; *Commodity*; Insumos para la industria y para la construcción; Amplio consumo; Tiempo libre; Electrónica; Embalajes.

Nota: los rendimientos obtenidos en los macrosectores no distritales se obtuvieron combinando la estructura productiva de los macrosectores en los distritos con el rendimiento obtenido en las áreas no distritales. Para una descripción de la metodología utilizada remitirse a la nota 9.

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat (comercio con el exterior y Censos Istat 1991 y 2001).

De la comparación entre la evolución de los distritos y la de las áreas no distritales, (recalculadas utilizando siempre la estructura productiva de los distritos) surge una relación más estrecha entre tipos de cambio y resultados de las exportaciones en el caso de los distritos. En la primera mitad de los años noventa, en efecto, el rendimiento de los distritos fue más favorable, mientras que, posteriormente, las consolidaciones monetarias (1996-1998 y sobre todo 2002-2004) provocaron un mayor retraso precisamente en las áreas distritales¹¹.

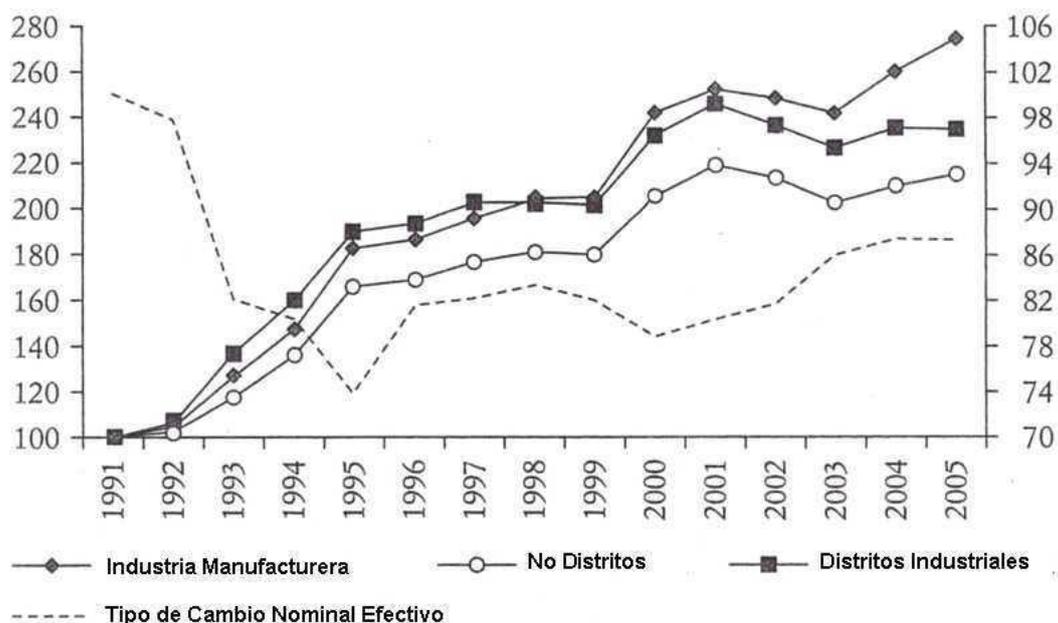


FIG. 1.1. Evolución de las exportaciones comparadas (índice 1991=100; basada en datos de precios corrientes).

Nota: la evolución de las exportaciones de los “no distritos” se calcula combinando la estructura productiva de los distritos con el rendimiento obtenido en las áreas no distritales.

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo en base a los datos del Istat referidos a comercio con el exterior y Comisión Europea

La mayor sensibilidad de los distritos al tipo de cambio puede depender de diversos factores. Se mencionan, sobre todo, los efectos de las influencias positivas de redes típicas de los distritos que se crean gracias a la circulación informal de información dentro de un área circunscripta. Estas influencias reducen las barreras de tipo informativo, por ejemplo, la información sobre la demanda del mercado, el funcionamiento institucional y la organización de la red de distribución de los países extranjeros, que frenan el ingreso a nuevos mercados (Bugamelli e Infante 2003), y facilitan de esa manera el acceso a los mercados extranjeros de las empresas que lo conforman, como por otra parte lo evidencia la mayor propensión a las exportaciones de las empresas ubicadas en los distritos. En este contexto, en los períodos en los cuales el ambiente externo se torna más favorable (como puede ocurrir en caso de una depreciación de la moneda italiana), las empresas distritales que basan sus estrategias competitivas exclusivamente en factores de precios encuentran menos dificultades para ingresar en los mercados internacionales respecto de las empresas con características análogas

¹¹ Para esto ver también Becchetti, de Panizza y Oropallo (2003).

pero ubicadas fuera de las áreas distritales. En cambio, en los períodos en los cuales las presiones competitivas externas se intensifican, los operadores menos eficientes salen con más facilidad de los mercados extranjeros, perjudicando mayormente los rendimientos de las exportaciones de las áreas distritales, dado que es precisamente allí donde es mayor el número de operadores marginales en condiciones de exportar en los momentos favorables.

La relación entre el tipo de cambio y el rendimiento sobre los mercados extranjeros puede estar influenciada además por la mayor flexibilidad de los distritos industriales: durante los períodos favorables, el mayor recurso a operadores y subcontratistas locales garantiza al distrito la capacidad de satisfacer una demanda en expansión incrementando rápidamente las cantidades producidas, mientras que en las fases de mayor dificultad sucede exactamente lo contrario¹².

La comparación gráfica entre la evolución de los distritos y la de las áreas no distritales y de la totalidad de la industria manufacturera italiana permite entender también, si bien de manera imprecisa e indirecta, en qué medida la dinámica de los distritos ha sido influenciada por su estructura industrial (mayor peso en sectores más o menos dinámicos) o por su competitividad (menor o mayor dinamismo/retraso en los mismos sectores de especialización). En efecto, la divergencia entre la evolución de las exportaciones de los “no distritos” y la de la industria manufacturera italiana se puede considerar como una medida del impacto de la particular estructura productiva distrital sobre el crecimiento (*efecto estructura*), mientras que la diferente evolución de los distritos y de los “no distritos” representa, por lo menos de forma intuitiva, una especie de *efecto competitividad*, o sea la capacidad de los distritos de obtener, a igualdad de especialización productiva, mejores rendimientos respecto de las áreas no distritales. La divergencia entre la dinámica de los distritos y el promedio manufacturero refleja al mismo tiempo tanto el *efecto estructura* como el *efecto competitividad*. Los distritos, en efecto, pueden marchar mejor (peor) que la industria manufacturera italiana, ya sea porque están especializados en producciones más (menos) dinámicas o porque son más (menos) dinámicos en las mismas producciones¹³.

El análisis gráfico permite revelar que en la primera mitad de los años noventa los resultados de los distritos italianos han sido mejores respecto no solo de aquellos de las áreas no distritales (lo cual indica la presencia de un *efecto competitividad* positivo), sino también respecto del promedio de toda la industria manufacturera italiana. Esta evidencia, junto con el *déficit* de crecimiento de las áreas no distritales respecto de la industria manufacturera (síntoma de un *efecto estructural* negativo), señala que en este período el efecto positivo ligado a la *competitividad* de los distritos (el mayor rendimiento de los distritos a igualdad de especialización productiva) ha sido incluso superior al efecto negativo de la *estructura* productiva de los distritos (el menor rendimiento atribuible a la especialización de los distritos

¹² Esto está confirmado por una investigación de la Banca d'Italia de la cual surge que “en presencia de aumentos transitorios de los niveles productivos, las empresas distritales intensifican en promedio el trabajo a domicilio o la subcontratación en el 41% de los casos, contra el 27% en los otros sistemas locales. Ante la eventualidad de una disminución de los niveles productivos, las empresas distritales reducen los órdenes a los subcontratistas o a los trabajadores a domicilio en el 41% de los casos, frente al 27% aproximadamente en las áreas no distritales consideradas” (Signorini y Omiccioli 2002).

¹³ La descomposición aquí presentada no tiene en cuenta la “especialización geográfica” de los distritos (o principales mercados de salida), que es diferente del promedio manufacturero italiano, y estima de manera imprecisa los efectos de la especialización productiva, dado que los datos sectoriales están disponibles con un mayor nivel de agregación (tercera cifra de la clasificación del Istat de las actividades económicas – Ateco 2002).

con producciones menos dinámicas). Entre 1996 y 1999 el *efecto competitividad* se torna levemente negativo (la distancia entre distritos y las áreas no distritales se reduce levemente) y se suma al efecto negativo de la *estructura* (la distancia entre la manufactura italiana y las áreas no distritales se amplía), y conlleva un crecimiento más sostenido de la industria italiana respecto de los distritos industriales. Entre 2000 y 2001, los distritos vuelven a crecer a tasas sostenidas, pero a diferencia de lo ocurrido entre 1991 y 1995, el leve efecto positivo de la “competitividad” es inferior al negativo de la “estructura”, con la consecuencia de que los distritos crecen menos que el promedio industrial. Finalmente, en el bienio sucesivo, los distritos experimentan pérdidas importantes que se explican por los efectos negativos de “competitividad” y de “estructura”.

1.4.2. *La evolución de los distritos por macroárea*

El análisis de la evolución de los distritos por distribución geográfica evidencia que, hasta el año 2001, los distritos del sur han experimentado tasas de crecimiento sostenidas y superiores a las obtenidas en las áreas distritales del resto de Italia (fig. 1.2). Desde 2002, es decir, durante uno de los períodos de mayor dificultad para la industria italiana, han sido precisamente los distritos meridionales los que sufrieron las pérdidas más importantes.

En el último período se destacan especialmente las pérdidas sufridas por el importante distrito del mueble tapizado de Murgia¹⁴. Este último, que se distingue por estar entre aquellos de formación más reciente, ha experimentado una notable expansión en el transcurso de los años noventa, que se interrumpió en los últimos años. En efecto, a partir del año 2003, comenzó a tener graves problemas en los mercados internacionales, y experimentó una pérdida de competitividad, sobre todo en los Estados Unidos, donde se afirmaron los productores instalados en China, que se han beneficiado además de la apreciación del tipo de cambio nominal efectivo del euro.

La interpretación de la diferente evolución de las diversas distribuciones geográficas es compleja y merece ulteriores profundizaciones. Sin embargo, a simple vista, parece verosímil que la notable expansión de los distritos del sur en los años noventa pueda explicarse tanto por los bajos niveles productivos de partida, como por la buena competitividad del costo de producción meridional, también favorecida, por lo menos entre 1991 y 1995, por la devaluación de la lira que permitió a las empresas poco innovadoras o eficientes acceder a los mercados extranjeros (Basile 2001). No obstante, en los últimos años, la apreciación del euro y, sobre todo, el ingreso y la afirmación de los productores con bajo costo laboral en los mercados internacionales, crearon no pocos problemas a los distritos del sur. Estas dificultades también podrían estar relacionadas con una menor propensión de las empresas meridionales a poner en marcha estrategias competitivas distintas del precio, además de los efectos de un contexto que se sigue caracterizando por una brecha en el plano de las infraestructuras materiales e inmateriales.

En cambio, los distritos del centro-norte parecen haber soportado el período de mayor dificultad. El leve repunte de las exportaciones en el bienio 2004-2005, que continuó a tasas más sostenidas en el 2006, no puede sino ser evaluado positivamente, aunque en su interior esconda una notable variabilidad de los resultados de distrito en distrito. Variabilidad que es el síntoma de la profunda transformación que está afectando al entramado productivo italiano,

¹⁴ Ver el párrafo 5.2 para profundizar los distritos de fabricación de muebles.

con la salida de los operadores marginales y la reconsideración de las estrategias, productivas y no productivas, de las empresas que permanecen en el mercado.

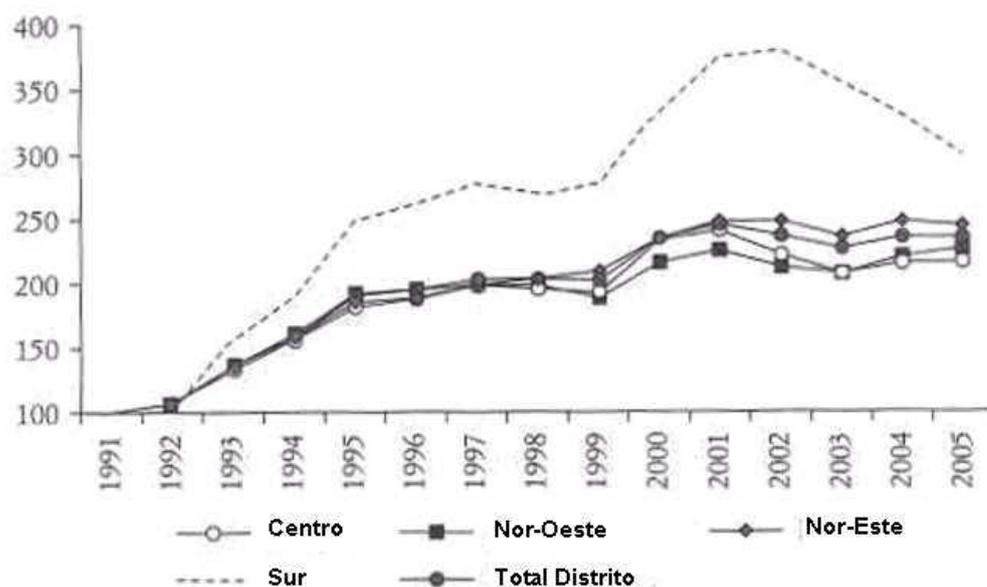


FIG. 1.2. Evolución de las exportaciones de los distritos industriales por macroárea (índice 1991=100; sobre la base de datos de precios corrientes).

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat referidos a comercio con el exterior.

1.5. Las señales de un proceso de cambio en curso

1.5.1. Hacia una "nueva geografía" de las exportaciones distritales

En algunos distritos industriales la reconsideración de los puntos de fuerza ya comienza a surtir los primeros efectos. Muchos distritos han recuperado su impulso rediseñando la geografía de sus propios mercados de salida. La fabricación de medias de Castel Goffredo, el mueble de Livenza y Quartier del Piave y de Brianza, la indumentaria de Nápoles, el calzado de Fermo y de San Mauro Pascoli, por ejemplo, retornaron a un camino de crecimiento positivo, incluso sirviéndose del mercado ruso, que en los últimos años evidenció una expansión notable del consumo.

En este mercado, la demanda interna fue satisfecha cada vez más por bienes importantes, favorecidos por la particular especialización productiva de la Federación Rusa, concentrada en el sector energético y poco presente en la industria manufacturera, y por la apreciación del rublo en términos reales. Los principales países europeos han sabido aprovechar esta situación, Alemania en primer lugar, pero también Japón y China.

Incluso Italia logró insertarse con éxito moderado en los nuevos espacios creados, tratando de aprovechar plenamente las propias peculiaridades productivas y registrando importantes tasas de crecimiento. La presencia italiana en el mercado ruso es particularmente alta y en franco crecimiento en algunas producciones con fuerte presencia distrital, como la indumentaria, el calzado y los muebles, donde todavía mantiene una posición de liderazgo, y

es considerable en los bienes de inversión, otro importante sector de especialización de la industria italiana (tabla 1.4). En cambio, entre las producciones distritales encontraron poco espacio las ventas de bienes intermedios del sector moda, afectadas por el desarrollo limitado de la industria rusa de los bienes de consumo de dicho sector, y de los comestibles, frenadas también por la ausencia de cadenas de distribución italianas.

La capacidad de las empresas italianas de “conquistar” espacio en la economía rusa, sobre todo en los bienes de consumo del sector moda (indumentaria y calzado) y en los muebles, pero también en los bienes de inversión, revela la vitalidad del entramado productivo italiano y de los distritos italianos en primer lugar.

La vitalidad de los distritos es muy evidente incluso por el intento de reposicionar la oferta en el mercado chino. En particular, los distritos del curtido muestran una alta propensión a exportar a China (tabla 1.5). Estos últimos han reexaminado su especialización geográfica y trasladaron una cuota creciente de las exportaciones a China, que se ha convertido en el primer mercado de salida del sector y que ha aumentado progresivamente la utilización de los cueros necesarios para alimentar el proceso productivo de las empresas ubicadas en China y especializadas en el calzado y en los muebles tapizados. También están bien encaminados los distritos textiles, que siguen el desarrollo de los sectores ubicados en la parte inferior de su cadena de producción, como así también los distritos de la mecánica instrumental, que obtienen beneficios de la fuerte demanda china de bienes de inversión.

En cambio, los bienes de consumo de la moda y de los muebles y electrodomésticos presentan una propensión a la exportación a China todavía modesta. Esta configuración refleja la especialización productiva china que, al condicionar los flujos de importaciones dirigidas a ese país, implica un mayor requerimiento de semielaborados, bienes intermedios y de inversión italianos. La baja propensión a las exportaciones de los distritos italianos de fabricación de muebles puede estar determinada también por el proceso de internacionalización productiva emprendido por los productores italianos en los últimos años. Por ejemplo, en el distrito del mueble tapizado de Murgia, un número creciente de empresas ha trasladado una buena parte de la producción comercial a China para contrastar eficazmente las presiones competitivas ejercidas por los países emergentes y servir mejor al mercado interno chino.

El cambio de la especialización geográfica de los distritos industriales italianos se resume en la tabla 1.6. En general, los países de la UE 15, si bien siguen siendo por lejos la primera salida comercial de las áreas distritales, absorben una cantidad decreciente de productos de los distritos, a causa del menor dinamismo del consumo, y, en particular, del estancamiento del consumo alemán y de los fenómenos de deslocalización productiva de las empresas europeas que deprimieron la demanda de los bienes instrumentales y de productos intermedios del sector moda. En cambio, creció la cuota de exportaciones absorbidas por los países vecinos no pertenecientes a la UE15. Estos últimos, además de representar un mercado de consumo en firme expansión (como se vio en el caso de Rusia), son también el área donde se concentran los fenómenos de internacionalización productiva de las empresas italianas; de aquí la creciente importancia asumida por estas áreas para los bienes intermedios del sector moda y para la mecánica instrumental.

Parecen menos relevantes, por lo menos a nivel global, los cambios observados en las cuotas de exportaciones distritales absorbidas por América del Norte, por América Latina y por el Resto del mundo, que comprende la zona asiática. En realidad, también dentro de estas

áreas en el decenio bajo análisis se produjeron cambios importantes: por ejemplo, la tendencia de los distritos a exportar a Norteamérica, que luego de haber crecido en la segunda mitad de los años noventa, fue redimensionada entre 2001 y 2005, llegando a los niveles de 1995. En particular, en los últimos cinco años, la apreciación del euro y las mayores presiones competitivas de los países emergentes (China en primer lugar) causaron un retroceso de las exportaciones distritales a Norteamérica que afectó sobre todo a los bienes de consumo del sector moda y a los muebles y electrodomésticos. La caída de las exportaciones de bienes de consumo del sector moda ha sido casi generalizada, con la excepción de la óptica de Belluno, en fuerte expansión gracias a una eficaz protección comercial. En los muebles y electrodomésticos fue particularmente afectado el distrito del mueble tapizado de Murgia, que sufrió la consolidación en el mercado estadounidense de los productores trasferidos a los países emergentes, mientras que el distrito de las campanas extractoras y de los electrodomésticos de Fabriano acrecentó ulteriormente sus exportaciones. En cambio, entre 1995 y 2005, la presencia de los distritos italianos en Norteamérica aumentó significativamente en el sector alimenticio (sobre todo el vino veronés) y en los bienes para la construcción del sector hogar, impulsados por el brillante rendimiento de las cerámicas de Sassuolo, pero también por la grifería y baterías de cocina de Lumezzane y de Cusio-Valesia.

El peso de las exportaciones hacia el resto del mundo es particularmente alto y creciente para los distritos especializados en los bienes intermedios del sector moda, como el curtido de Arzignano y de Santa Croce sull'Arno y los tejidos de Biella, y en la mecánica instrumental, mientras que, si bien el espacio obtenido por las producciones distritales de muebles y electrodomésticos y bienes de consumo del sector moda muestra un crecimiento en los últimos años, es aún relativamente reducido. Todo lo observado refleja la especialización productiva de estas áreas, que, como se vio en el caso de China, implica una alta demanda de bienes instrumentales y bienes intermedios y un todavía limitado requerimiento de bienes de consumo y de muebles y electrodomésticos.

Tabla 1.4. *Exportaciones de los distritos industriales italianos a la Federación Rusa, 2005.*

	Millones de euros	Exportaciones totales de los distritos del sector en %	Exportaciones de los distritos a Rusia en %	Variación % promedio '01-'05
Sector moda - bienes de consumo, de los cuales:	638,5	3,6	39,3	10,6
Calzado	260,6	4,5	16,0	7,1
Indumentaria	246,4	4,5	15,2	22,7
Artículos de punto	66,8	5,0	4,1	-6,0
Orfebrería	32,8	1,1	2,0	41,7
Muebles y electrodomésticos	444,4	4,8	27,3	12,5
Muebles	376,0	6,2	23,1	11,8
Electrodomésticos	68,4	2,1	4,2	16,8
Mecánica instrumental	237,0	3,5	14,6	22,5
Sector moda - bienes de consumo, de los cuales:	77,5	1,2	4,8	9,7
Tejidos	50,0	1,4	3,1	6,6
Sector hogar: bienes para la construcción	68,1	1,2	4,2	10,0
Sector hogar: manufacturas varias	61,1	1,9	3,8	29,2
Mecánica variada	38,9	3,3	2,4	31,5
Alimentos	26,8	1,1	1,6	6,9
Otros	33,2	0,7	2,0	11,1
Total	1625,5	2,8	100,0	13,2

Nota: los datos relativos al 2005 son provisorios

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat.

Tabla 1.5. *Exportaciones de los distritos industriales italianos a China, 2005.*

	Millones de euros	Exportaciones totales de los distritos del sector en %	Exportaciones de los distritos a China en %	Variación % promedio '01-'05
Sector moda - insumos, de los cuales:	949,4	14,4	42,7	0,7
Curtidos	535,6	25,4	24,1	-0,4
Hilados	145,8	16,4	6,6	-4,9
Tejidos	268,0	7,5	12,0	7,7
Mecánica instrumental	505,4	6,6	22,7	6,5
Sector moda - bienes de consumo, de los cuales:	479,3	2,7	21,5	1,2
Orfebrería	197,8	6,8	8,9	-3,0
Calzados	133,7	2,4	6,0	6,5
Indumentaria	75,3	1,3	3,4	-1,5
Muebles y electrodomésticos	87,2	0,9	3,9	0,1
Muebles	43,9	0,7	2,0	-3,1
Electrodomésticos	43,3	1,3	1,9	4,0
Sector hogar: manufacturas varias	52,4	1,1	2,4	-5,5
Sector hogar: bienes para la construcción	45,5	1,2	2,0	9,5
Mecánica variada	4,6	1,7	0,2	16,7
Alimentos	4,1	0,2	0,2	11,6
Productos en metal para la industria	2,5	0,6	0,1	48,5
Otros	95,1	2,0	4,3	-6,3
Total	2225,5	3,9	100,0	1,6

Nota: los datos contenidos en esta tabla se refieren a las exportaciones italianas a China y Hong Kong. Los datos relativos al 2005 son provisionarios.

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat.

Tabla 1.6. *La especialización geográfica de los distritos industriales italianos (exportaciones distritales por macroárea y macrosector en % de exportaciones totales de los distritos por macrosector) (valores porcentuales)*

	América Latina			Norteamérica			Resto del mundo			UE 15			Vecinos que no pertenecen a la UE 15		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Sector moda: bienes de consumo	3	4	2	16	21	15	11	9	10	54	46	44	15	21	29
Muebles y electrodomésticos	1	1	1	9	15	9	6	6	6	63	59	60	20	20	24
Mecánica instrumental	7	9	6	9	13	11	26	17	20	40	41	35	18	21	28
Sector moda: bienes intermedios	1	2	1	8	10	7	20	22	24	59	49	41	13	17	27
Sector hogar: bienes para construcción	2	2	1	8	19	20	11	8	6	64	53	55	15	18	18
Sector hogar: manufacturas varias	1	2	2	6	8	6	5	5	5	75	68	66	13	17	21
Alimentación	1	2	1	12	19	17	7	12	12	64	60	61	15	7	9
Mecánica variada	5	5	2	6	5	7	10	7	8	58	65	56	22	17	27
Otros ^a	3	3	2	6	8	7	7	8	7	72	68	67	12	13	17
Total distritos	3	3	2	11	16	12	12	11	11	58	52	50	16	19	24

^a Motocicletas; *Commodity*; Insumos para la industria y para la construcción; Consumo duradero; Tiempo libre; Electrónica; Embalajes.

Nota: Los vecinos que no pertenecen a la UE 15 comprenden Islandia, Noruega, Suiza, Medio Oriente, Europa centro oriental, Asia central y Trascaucásica, Turquía, Marruecos, Túnez, Argelia, Egipto, Libia. El Resto del mundo comprende todos los países que no forman parte del UE 15, de los vecinos que no pertenecen a la UE 15 y de América. Entre ellos se indican Asia (Medio Oriente excluido) y África (Marruecos, Túnez, Argelia, Egipto y Libia).

Fuente: elaboración Intesa Sanpaolo basada en datos del Istat.