

DINÁMICA EMPRENDEDORA Y TERRITORIO EN SECTORES MANUFACTUREROS TRADICIONALES

ENTREPRENEURIAL DYNAMICS AND TERRITORY IN TRADITIONAL MANUFACTURING SECTORS

Francisco Puig Blanco ^{a*} • Santiago Cantarero Sanz ^b • Jose M. Comeche Martínez ^c • Vicente R. Torcal Tomás ^d
Salvador Vivas-López ^e

Clasificación: Trabajo empírico - investigación
Recibido: Febrero 2012 / Aceptado: Junio 2012

Resumen

En este trabajo se analiza la dinámica emprendedora que están registrando los sectores manufactureros tradicionales (SMT) desde una perspectiva territorial. Para ello se estudian en las 3032 empresas textiles españolas creadas en el periodo 2000-09 algunas de sus principales características estructurales (localización y subsector de actividad principal). De acuerdo a la evolución seguida, los resultados obtenidos del análisis muestran que ésta ha sido negativa, especialmente en los territorios tipo distrito/cluster industrial y en los subsectores de menor intensidad tecnológica. Por ello, debido a la concentración y especialización productiva geográfica previa, esa dinámica está provocando una importante reorganización espacial de los SMT a lo largo de las distintas regiones productoras españolas.

Palabras claves: emprendimiento, territorio, manufacturas tradicionales, textil-confeción.

Abstract

This paper analyzes the most recent entrepreneurial territorial dynamics traditional manufacturing sectors (TMS) have experienced. Some of the key structural features (location and subsector) of 3032 Spanish textile companies created between 2000 and 2009 were studied. The results of the analysis show that the evolution was negative, especially in regions with an industrial district/cluster and less technology-intensive subsectors. Therefore, due to geographical concentration and productive specialization, this evolution is causing an important spatial reorganization of the TMS over the different Spanish regions.

Keywords: entrepreneurship, territory, traditional manufacturing sector, textile-clothing.

*a Departamento de Dirección de Empresas, Universitat de València (España). francisco.puig@uv.es * Autor de contacto.*

b Departamento de Dirección de Empresas, Universitat de València (España).

c Departamento de Dirección de Empresas, Universitat de València (España).

d Director de la Cátedra de Jóvenes Emprendedores-Bancaja, Universitat de València (España).

e Departamento de Dirección de Empresas, Universitat de València (España)

Introducción¹

Durante décadas y hasta los '90, los países más desarrollados mantenían medidas de protección para sus mercados internos en aquellas industrias sensibles de padecer una intensa competencia exterior. Esas medidas proteccionistas se orientan hacia sectores de gran peso en sus economías como son los sectores manufactureros tradicionales (SMT) (textil, calzado, juguete, mueble, etc.) formados en su gran mayoría por empresas de pequeño y mediano tamaño (PYMES) (Goglio, 2002, Scott, 2006). Concretamente, en el sector textil-confección (Dicken, 2003), la Unión Europea y otros países, como Estados Unidos o Canadá, establecían restricciones a las importaciones de ciertos productos mediante la aplicación de normas técnicas o de volumen. Junto a esas medidas, se gravaban los precios de venta con la incorporación de elevadas tasas y aranceles, cuyo objetivo último era hacer que los hilos, tejidos y productos finales producidos por otros países productores resultaran menos competitivos (Jones & Hayes, 2004).

A principios del s. XXI, los distintos Acuerdos de Libre Comercio, la ampliación de la UE o la escalada en el precio del petróleo han hecho que la favorable situación que vivían los SMT sufriera un importante giro. Por ejemplo, para el caso de la industria textil, eso tuvo su mayor reflejo con el cumplimiento de las diferentes fases del Acuerdo Multifibras y, especialmente, con la implementación de la última etapa del proceso en enero de 2005 (WTO, 2008). Además, a esa desregulación experimentada habría que sumarle la progresiva reducción en los costes de los transportes y los avances tecnológicos aplicados en los sistemas productivos.

Como resultado de esos cambios políticos, económicos y tecnológicos dichas industrias pasaron de un ámbito local a otro globalizado (Buckley & Ghauri 2004). Esa transición se pudo constatar en diferentes aspectos como el flujo masivo registrado de productos asiáticos, en su mayoría de origen chino, a la Unión Europea. También durante ese periodo aperturista los SMT experimentaron otros fuertes cambios como el registrado en sus correspondientes escenarios competitivos (DG Enterprise & Industry, 2010). En general se podría afirmar que, desde el lado de la oferta se incrementó el número de participantes en el mercado y, desde el de la demanda se produjo una concentración de los distribuidores (Ikea, Inditex, Carrefour, Decathlon, etc.).

Para hacer frente a esa progresiva globalización la mayoría de las PYMES de esos sectores reconfiguraron sus estrategias de producción (Dicken, 2003; Scott, 2006). Por un lado, tendieron a adoptar diferentes patrones de localización espacial conformando en algunos casos sistemas productivos locales. Por otro, incrementando las importaciones de productos semiterminados y terminados provenientes de países emergentes con mano de obra muy barata, para de esa forma reducir costes en las actividades y operaciones más intensivas en mano de obra. Y, en otros casos, se observa una multilocalización que se materializa en un incremento significativo de la subcontratación internacional, o en la relocalización de la función de producción en ámbitos geográficos más económicos (Sammarra & Belussi, 2006; Sölvell, 2009).

Las consecuencias más visibles de la implementación de esas estrategias fue una importante merma en el cómputo global de su actividad. Por ejemplo, uno de los sectores más protegidos, como era el caso del textil, solo entre 2001 y 2009 registró la eliminación y pérdida de 115 700 empleos directos (aprox. el 40%) (CYTIC, 2010).

De forma paralela a esa desfavorable evolución, y muy especialmente en la actualidad, ha emergido toda una corriente de opinión pública favorable hacia el apoyo de la actividad emprendedora. El argumento central de esa línea de acción pública se basa en el convencimiento de que la creación de nuevas empresas supone una fórmula válida que permite contrarrestar el declive registrado por el empleo en los SMT. En otros ámbitos como el académico, también se observa un progresivo interés por la investigación en torno al tema (Feldman, Francis & Bercovitz, 2005; Glaeser & Kerr, 2009).

En general, se podría afirmar que los trabajos sobre emprendimiento se han agrupado en dos grandes bloques (Delgado, Porter & Stern, 2010): a) los estudios centrados en las motivaciones que un individuo puede tener para la creación de empresas y b) los que analizan la influencia de los factores socioeconómicos y del entorno en el surgimiento de la nueva empresa. En el primer caso, existe una sólida evidencia en cuanto al rol que determinados rasgos internos a éste, como la autonomía o el deseo de superación, juegan en el proceso; mientras que en el segundo, los aspectos que han centrado buena parte de la atención son externas, tales como el entramado de relaciones formales e informales basadas en la proximidad y

¹Este trabajo ha sido financiado por los Proyectos de Investigación UV-AE-10-4464 de la Universitat de Valencia y GV/2011/025 de la Generalitat Valenciana (España).

el territorio, cuya función es la de proporcionar recursos e información de oportunidades de negocios, (Porter, 2000; Wennberg & Lindqvist, 2008).

No obstante, con independencia de si los determinantes en la creación de nuevas empresas son internos o externos al emprendedor escasean los trabajos que hayan analizado la dinámica emprendedora que están registrando los SMT desde una perspectiva territorial. Es decir, se desconoce cuál es la nueva organización espacial resultante de la globalización (localización y actividad). Ese aspecto es en cierto modo sorprendente, ya que la misma condicionará la evolución futura de la actividad empresarial, las vías de regeneración productiva de la zona, y además su conocimiento orientará más eficazmente las políticas de apoyo y estímulo emprendedor.

Por todo ello, el objetivo de este trabajo es estudiar la dinámica emprendedora territorial de los SMT a partir de una industria de las más representativas de los mismos (la textil-confección). Para tal fin el foco del análisis va a ser el espacio geográfico donde los nuevos establecimientos se están localizando (efecto distrito), el contenido de la actividad principal que estos desarrollan (efecto subsector) y controlando otras variables claves del proceso. En última instancia los resultados del mismo deben contribuir a un mejor conocimiento sobre el desarrollo de las regiones.

Para alcanzar ese propósito el trabajo se ha estructurado en cinco apartados. La siguiente sección establece el marco conceptual sobre el que analizamos los modelos territoriales y de actividad de las empresas de los SMT. A continuación describimos el diseño del estudio y la metodología aplicada. En el apartado cuarto se discuten los resultados obtenidos del análisis empírico realizado y, finalmente, se plantean las principales conclusiones así como una serie de reflexiones que sugieren implicaciones, tanto académicas como políticas.

Marco conceptual

De acuerdo a algunas estimaciones hechas en Italia (Goglio, 2002) o en España (Boix & Trullén, 2011) más de un tercio de la actividad de los SMT se localiza en concentraciones geográficas tipo distrito/cluster industrial². Para el caso del textil español, Boix y Trullén (2011) cifran esa tendencia próxima al 40%. En España,

a nivel autonómico y según ramas de actividad destaca que son las comunidades de Galicia, Castilla-La Mancha, Cataluña y Valencia las que concentran la mayoría de la industria textil. Si atendemos a un nivel administrativo menor, podemos comprobar cómo dentro de cada autonomía esa actividad se concentra en áreas más reducidas, densas y, en cierto modo, heterogéneas entre ellas. Por ejemplo, si consideramos el producto final obtenido, se podría afirmar que la mayoría de las áreas especializadas en “textil de cabecera” se ubica en el este y noreste (regiones del Mediterráneo), mientras que las actividades más relacionadas con la “confección y vestuario” en la zona centro y noroeste (Jódar et al., 1997).

Esos aspectos conducen a que los modelos de organización territorial de los SMT puedan ser clasificados en tres tipos (Scott, 2006): a) el formado por empresas aisladas, b) el que concentra a empresas que no mantienen relaciones productivas entre ellas ni significativas vinculaciones con el territorio (áreas híbridas) y c) los sistemas productivos locales, que son espacios geográficos, generalmente monoactividad, cuyas empresas están interrelacionadas, siendo éste el que puede condicionar más significativamente la dinámica emprendedora del territorio (número y actividad de las nuevas empresas) y, por extensión, la futura organización espacial de la actividad productiva (Delgado, Porter & Stern, 2010; Ruiz, 2010).

¿En qué regiones se crearán las empresas de los SMT?

Se podría afirmar que en aquellas regiones en las cuales los SMT registran una mayor concentración espacial de empresas (como ocurre con el textil en las regiones del Mediterráneo), los vínculos productivos que existen entre los diferentes actores proporcionan importantes ventajas que se traducen en una mayor eficiencia y que han venido a denominarse como economías externas. La búsqueda y aprovechamiento de esas economías externas ha supuesto una atracción para las nuevas empresas y ha estimulado el surgimiento de otras, traduciéndose ello en una intensa actividad emprendedora territorial (Porter, 2000; Wennberg & Lindqvist, 2008).

Sin embargo, los modelos de localización basados en los sistemas productivos locales son heterogéneos, es decir adoptan diferentes formas y, por ello, es de esperar que la generación de economías externas sea variable

²En general, podríamos definir un distrito/cluster industrial como un importante grupo de empresas, en su mayoría PYMES, próximas geográficamente, interconectadas productivamente y vinculadas por aspectos comunes y complementarios al territorio.

(DG Enterprise & Industry, 2010). Si bien la literatura ha clasificado dichos modelos de forma un tanto confusa (Paniccia, 1998; Staber, 2001; Felzensztein & Gimmon, 2009), se podría afirmar que cuando están constituidos por un número elevado de pequeñas y medianas empresas fuertemente interrelacionadas en torno a un mismo sector de actividad dan lugar a lo que se podría denominar como cluster/distrito industrial³ (Porter, 1998; Becattini, 2002).

A partir de los trabajos de Signorini (1994) abundante literatura ha evidenciado y medido las economías externas resultantes de los modelos de localización basados en los distritos industriales. La metodología de esos estudios se ha basado en las diferencias encontradas entre dos unidades de análisis previamente definidas: empresas localizadas dentro de un distrito y empresas de fuera del distrito (Soler, 2000). Así, bajo la denominación de efecto distrito podríamos enmarcar a toda una línea de investigación que ha estudiado cuál es la influencia que dicho modelo tiene en la performance económica y no económica de las empresas (rentabilidad, exportaciones, innovación, emprendimiento, etc.) (Costa & Viladecans, 1999). A modo de síntesis, se podría afirmar que tanto en variables de performance como de organización de la actividad productiva, se evidencia que ese efecto distrito es positivo y variable según el proceso productivo principal, las relaciones entre las empresas componentes del mismo y la realidad social resultante, traduciéndose todo ello en una heterogeneidad intra-distritos e inter-distritos (Molina & Martínez, 2004; Puig, Marques & Ghauri, 2009).

Desde una perspectiva más dinámica, recientemente ha surgido toda una línea que cuestiona ese efecto positivo en los sectores más maduros (De Martino, Mc Hardy Reid & Zygliodopoulos, 2006; De Propis & Lazzeretti, 2009; Pla-Barber & Puig, 2009). En esa literatura se analiza “el declive de los distritos industriales” desde un planteamiento de pérdida de ventajas competitivas propiciada por la globalización, la densidad poblacional de las empresas y la canibalización entre los actores del sistema. Como argumentan Staber (2007) o Menzel & Fornhal (2010), los cambios en el entorno competitivo impulsan hacia la implementación de estrategias de producción tendentes a reducir las actividades operativas y transformadoras que provocan la desaparición de empresas complementarias a la vez que incrementan la

rivalidad entre las empresas existentes (economías externas negativas). Conforme se hace más patente esa espiral menos atractivo es el territorio para la creación de nuevos establecimientos.

En definitiva, si uno de los determinantes fundamentales en la actividad emprendedora es el entorno del emprendedor, es de esperar que la repercusión del cambio normativo mundial en los SMT (globalización) afecte a la dinámica del territorio y las regiones, siendo ésta más desfavorable a medida que se incrementa los niveles de densidad y concentración geográfica. Esa idea se resume en la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1: “la creación de empresas de SMT en un territorio será mayor cuanto menor sea la densidad y concentración geográfica de empresas de ese sector”

¿Qué tipo de empresas se crearán en los SMT?

Como venimos argumentando, el modelo productivo de los sistemas productivos locales y del distrito industrial es un ejemplo de realización localizada de un proceso de división del trabajo y de descentralización de la producción frente al modelo de la gran empresa integrada verticalmente (por ejemplo, Inditex). Esto supone que dentro de esas aglomeraciones territoriales se constata la existencia de un elevado número de empresas, empresarios y trabajadores que conforman una realidad socio-económica (Becattini, 2002; Sammarra & Belussi, 2006).

Por ello, además del efecto de las economías externas, el origen del activo emprendimiento registrado en esos modelos de localización también se debe al peculiar modelo relacional existente. De hecho, las relaciones que se establecen entre todos los actores del sistema (principalmente frecuentes, informales y poco estructuradas) generan un importante flujo de información sobre oportunidades de negocio (Dei Ottati, 2002; Delgado, Porter & Stern, 2010).

Ese aspecto “facilitador” condiciona la dirección de la actividad emprendedora debido a otro rasgo fundamental de las empresas de los sistemas productivos de SMT: la función empresarial. En la literatura económico-empre-

³La diferencia entre estos dos conceptos se puede abordar desde distintos planteamientos. En general se puede decir que, cuando la agrupación es de muchas empresas pequeñas y microempresas (criterio de tamaño), que desarrollan su actividad en un área geográfica muy concreta (criterio de proximidad), siendo esa actividad productiva tendente al monocultivo (criterio de actividad) y siendo la influencia de la misma muy significativa en la sociedad que la alberga (criterio social), puede denominarse distrito industrial. Esta caracterización socio-económica del distrito industrial nos permite afirmar que los distritos industriales son clusters, pero no todos los clusters constituyen un distrito industrial (Hervás-Oliver & Albors-Garrigós, 2008).

sarial se hace referencia a que, por un lado, en sus empresas, principalmente de reducida dimensión, predomina una actitud independiente y en muchos casos conservadora (Soler, 2000; Camisón, 2004) y, por otro, que en las mismas escasean las capacidades directivas profesionales necesarias en los momentos de crisis (Pla-Barber, Puig & Linares, 2007). Todos esos aspectos conducen a una cierta homogeneidad interna pero a su vez heterogénea externamente.

En este sentido, tal y como se muestra en la figura (1) los sistemas productivos y distritos industriales del textil-confección español están especializados en un subsector principal de esa industria (por ejemplo, véase que el subsector de Punto se concentra en los distritos catalanes (noreste) o que los de Confección están más dispersos a lo largo de la geografía española)

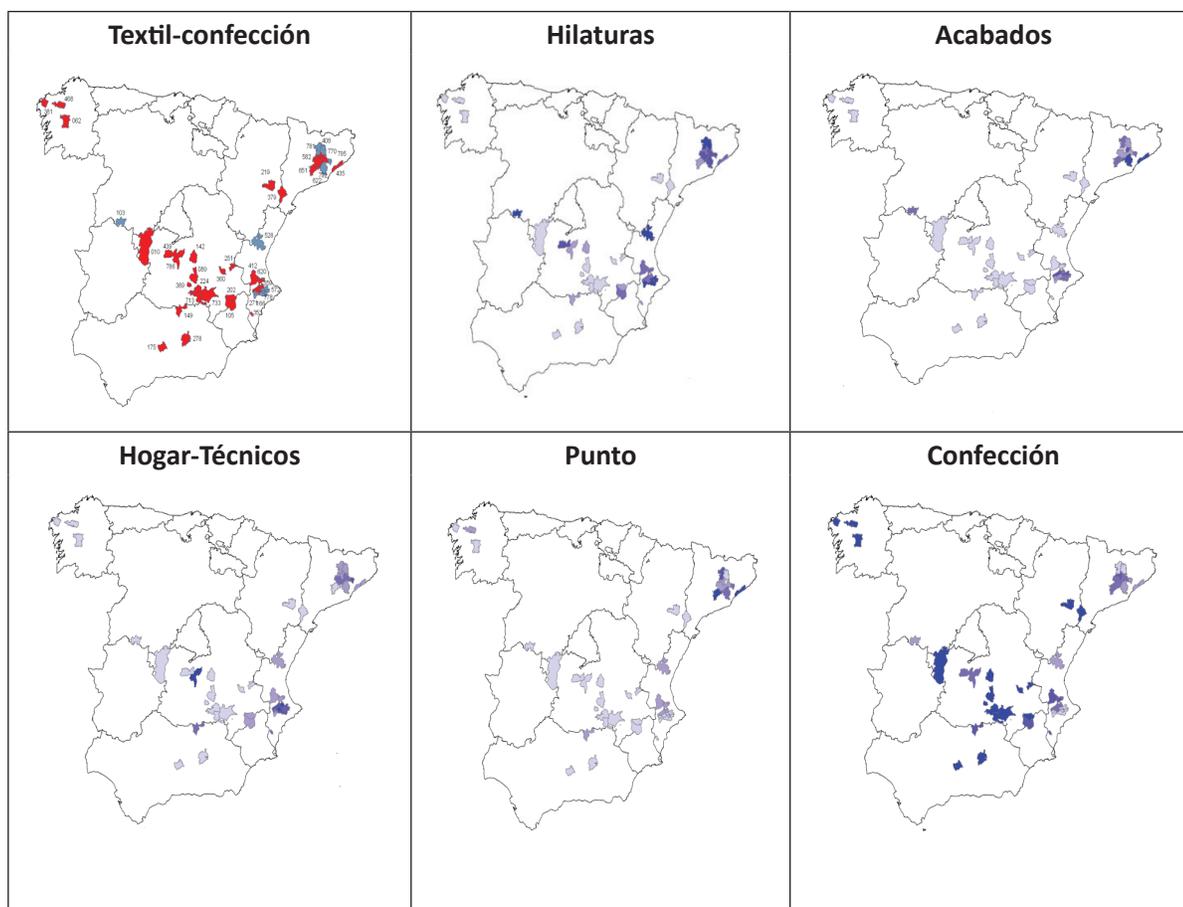
Desde una perspectiva dinámica se muestra dicha evolución en la tabla (1). Como se puede observar, ni la

distribución de la actividad emprendedora ni de la mortalidad es uniforme en el tiempo. Específicamente, la primera tiende a ser cada vez menor mientras que la segunda tiende a ser cada vez mayor.

Además, el estudio pormenorizado de la tabla (1) y su representación en la figura (2), permite observar que el momento de inflexión del sector textil-confección, con la reducción neta de empresas en el sector, se corresponde con la liberalización del sector conforme a la aplicación de los Acuerdos Multifibras y la eliminación de restricciones al comercio textil en el año 2005.

No obstante, la diversidad de subsectores que albergan las principales industrias pertenecientes a los SMT de los principales países productores europeos (España, Italia, Portugal, etc.) están expuestos a diferentes escenarios competitivos. De tal forma que conviven aquellos que evidencian un proceso de decadencia muy notable, especialmente los intensivos en mano de obra (low-tech), junto a otros nuevos segmentos y nichos de mercado con

Figura 1: Distribución territorial de los principales subsectores del textil-confección español.



Fuente: elaboración propia a partir de Boix & Trullén (2011).

importantes posibilidades de crecimiento, los denominados como intensivos en capital (high-tech) (Giuli, 1977; Buxey, 2005; Taplin, 2006).

Para el caso de la industria textil-confección española, trabajos como el de Jódar et al. (1997) o Canals (2003) han evidenciado esa asimetría al detectar que en ese sector existe un comportamiento muy desigual de sus clientes, mercados y productos. Otros estudios más recientes, como el de Puig, Marques & Ghauri (2009), demuestran un efecto subsector al contrastar las diferencias en la performance económica entre las empresas textiles españolas.

Por todo ello, para comprender qué tipo de empresas se crearán en los SMT hay que considerar, junto con el cambio normativo sufrido por éstos (globalización) y el modelo de localización de sus empresas, el efecto moderador del subsector. De tal forma que cabe esperar que la redefinición de las actividades textiles más tradicionales haya sido progresiva en tiempo y espacio, tal y como resumimos en la siguiente hipótesis

Hipótesis 2: “la creación de empresas high-tech de SMT será mayor cuanto más reciente sea el periodo de tiempo considerado.”

Diseño del estudio y metodología.

Muestra

Para dar respuesta a las cuestiones de investigación establecidas, se requiere el análisis comparativo de empresas pertenecientes a la industria textil-confección (SMT) y que, además, estén localizadas en territorios cuya organización de la actividad se base en el modelo de los distritos industriales así como otras empresas de ese mismo sector localizadas de forma aislada o en otras áreas geográficas (híbridas).

Para poder atender a esta globalidad de empresas se ha recurrido a la base de datos SABI⁴, que sirve de fuente de información suficiente y adecuada para analizar la población objeto de estudio. Para evitar efectos como el de la industria (Hawawini, Subramanian & Verdin, 2003) y debido a limitaciones geográficas sólo se han extraído las empresas españolas pertenecientes al sector textil-confección inscritas en los códigos de actividad 17 (epígrafes 17.1 a 17.7, que definen la actividad textil) y epígrafe 18.2 (actividad de confección) de la CNAE 93 y NACE

Rev. 1, y no otras actividades relacionadas como la de maquinaria textil y comercialización. Como resultado de ello se ha obtenido una muestra de 11732 empresas (a fecha de 31.05.2011).

Variables

Las cuestiones de investigación planteadas han requerido la definición de unas variables con suficiente capacidad explicativa como para que los resultados que se obtengan resulten robustos y su análisis permita responder a las cuestiones planteadas. Por ello, teniendo en cuenta la base de datos, hemos establecido las siguientes:

a. Fecha de Constitución.

Esta variable indica el periodo de tiempo en el que la empresa fue creada. Para facilitar su operativa se han establecido 3 valores (creadas hasta 1999, creadas en los años 2000-01-02-03-04, y creadas en 2005-06-07-08-09). Esos periodos de tiempo pretenden reflejar los diferentes niveles de exposición a la globalización a la que se ha visto expuesta la industria textil, estableciéndose tres momentos temporales: alto proteccionismo (hasta 1999), correspondiente al cierre del mercado a las industrias asiáticas, medianamente protegida, etapa correspondiente al proceso liberalizador del sector (2000-04), y liberalizada (2005-09), que constituye el periodo de apertura total del mercado a la competencia mundial (WTO, 2008).

b. Localización.

Evaluar la capacidad de crecimiento o la evolución de los distritos industriales con respecto a otros territorios bajo otro modelo organizativo requiere analizar esta densidad geográfica (Staber, 2001). Para ello se han distinguido dos indicadores de densidad o proximidad de empresas según el territorio (el provincial y el distrital o de pertenencia):

b.1 Coeficiente de especialización provincial (CE). Este coeficiente es un estadístico definido para valorar la presencia de una actividad (en nuestro caso, la textil-confección) en un territorio (provincia) con respecto a la presencia de este sector en el conjunto de referencia (nación). De manera que, cuanto mayor es el resultado del estadístico, más significativa es la presencia de la actividad en el territorio considerado y, por tanto, cabe decir que tiende a estar más especializado en esa actividad. Siendo la fórmula empleada la siguiente (1):

$$(1) \text{ Coeficiente de especialización}^5 \quad CE_{ij} = \frac{E_{ij} / E_j}{E_i / E_n}$$

⁴El Sistema de Análisis de Balances Ibérico (SABI) ha sido utilizada ampliamente en otras investigaciones similares, por ej. Puig & Marques (2011).

E_{ij} : se refiere al volumen de empleo u ocupados de la rama i en la entidad territorial j

E_j : indica el total de empleo en la entidad territorial j

E_i : es la variable que muestra el total del empleo de la rama i

E_n : recoge el volumen total de empleo referida al ámbito nacional n

Dado que no existen unos umbrales comúnmente aceptados para definir una concentración densa o no (O'Donoghue & Gleave, 2004) y para facilitar la discusión, los resultados obtenidos se ordenan en base a tres estadios de la localización empresarial: 1 = $[0 < CE < 1]$, nula o baja especialización en el sector textil-confección; 2 = $[1 < CE < 2]$, especialización media y 3 = $[CE > 2]$ que se corresponde con una alta especialización en la actividad y, por tanto, la existencia de distrito industrial.

b.2 Coeficiente de pertenencia (CP). Este coeficiente diferencia a las empresas que pertenecen a un distrito industrial de las que no pertenecen, por lo que toma solamente dos valores: 0 = EFD (empresas de fuera del distrito industrial) y 1 = EDD (empresas dentro del sector industrial). La asignación de un valor u otro es consecuencia de la comprobación de la ubicación de cada una de las 11732 empresas dentro de las zonas especializadas en una actividad concreta, es decir, donde existe un distrito industrial.

c. Subsector de actividad. Esta variable pretende establecer dos situaciones diferenciadas con respecto a qué actividad o producto desarrolla la empresa (Puig y Marques, 2010), considerando si esta actividad es intensiva en mano de obra o, por el contrario es intensiva en capital e innovación. Esta diferenciación en dos subsectores de actividad será consecuencia del epígrafe en el que se circunscribe la actividad principal de la empresa:

-Subsector low-tech = 0; intensivos en mano de obra. Epígrafes de CNAE 17.1 y 17.2 (Hilaturas), 17.3 (Acabados), 17.6 y 17.7 (punto) y 18.2 (vestuario).

-Subsector high-tech = 1; intensivos en capital. Epígrafes de CNAE 17.4 y 17.5 (Hogar y otras aplicaciones textiles).

d. Forma jurídica. Como variable de control (proxi de tamaño) se ha incluido la misma, para de esa forma incorporar el efecto que tiene la estructura de propiedad bajo la que la empresa se ha constituido. Se han distinguido dos tipos: Sociedad Anónima (SA) y la Sociedad Limitada⁶ (SL).

Técnicas de análisis

Respecto a las técnicas estadísticas que se han aplicado éstas han sido función de los objetivos de la investigación y de la naturaleza de los datos. Por ello se han realizado dos contrastes diferentes. Por un lado, para el análisis exploratorio tendente a evaluar las asociaciones y relaciones (dependencia e independencia) entre las distintas variables antes definidas y dado que las mismas son cualitativas, se ha decidido emplear la técnica estadística de las tablas de contingencia. En el caso de que exista asociación entre las dos variables, la potencia de esa relación bivalente puede medirse a través del cálculo de las medidas de asociación a través del estadístico de la V de Crammer (Pérez, 2001).

Por otro, con el objetivo de un análisis confirmatorio que contraste el efecto simultáneo de las variables en la dinámica emprendedora se ha recurrido a una técnica multivariante. Específicamente, la técnica estadística multivariante seleccionada ha sido la regresión logística. Dicha regresión persigue explicar la probabilidad de pertenencia de cada individuo original a un grupo, en función de las variables de su perfil, y a la vez cuantificar el peso de cada una de ellas en la discriminación (Hair et al., 2000).

Para el tratamiento de los datos se ha recurrido a las opciones gráficas de la hoja de cálculo EXCEL así como al paquete estadístico SPSS-15.0

Análisis y discusión de resultados.

El análisis descriptivo de la dinámica seguida por las empresas textiles, considerando sus tasas de mortalidad y nacimiento, durante el periodo 2000-09, evidencia que en datos integrados, la creación de empresas (3 032) resultó

³Los datos requeridos para el cálculo del coeficiente de especialización se obtienen a partir del INE. Se puede consultar una aplicación práctica sobre el cálculo y obtención de este coeficiente de especialización en la industria textil española en Puig & Marques (2010).

⁶Existía en la muestra analizada alguna forma jurídica más como las cooperativas, pero su número era inferior al 3.0%. De tal forma que para simplificar el análisis hemos decidido eliminarlas.

Tabla 1: Número de empresas textiles creadas/extinguidas (2000-09)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Creadas	532	442	428	364	346	271	258	201	130	60	3 032
Extinguidas	86	102	122	148	265	287	391	512	440	587	2 940

Fuente: elaboración propia a partir de SABI (2011).

superior a la mortalidad de los mismas (2 940).

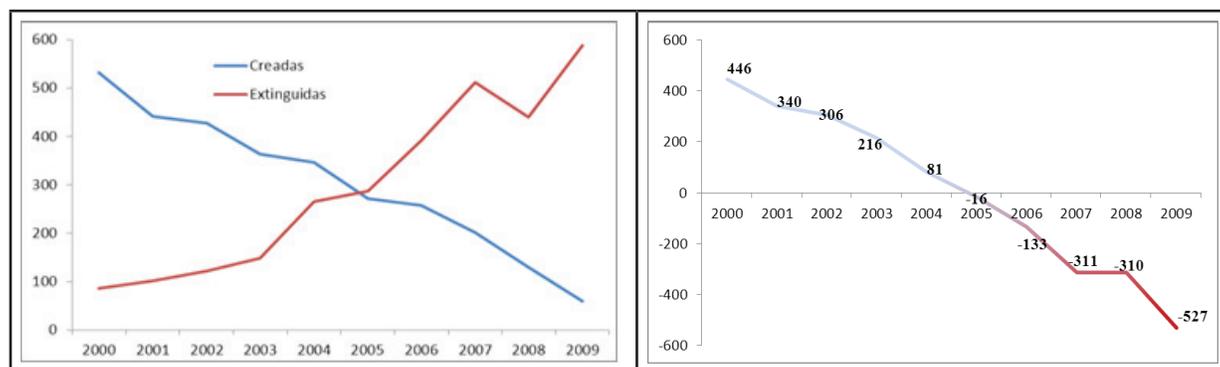
Desde una perspectiva dinámica se muestra dicha evolución en la tabla (1). Como se puede observar, ni la distribución de la actividad emprendedora ni de la mortalidad es uniforme en el tiempo. Específicamente, la primera tiende a ser cada vez menor mientras que la segunda tiende a ser cada vez mayor.

Además, el estudio pormenorizado de la tabla (1) y su representación en la figura (2), permite observar que el momento de inflexión del sector textil-confección, con la reducción neta de empresas

contingencia.

Como se observa que en la celda CE BAJO-CREADAS HASTA 1999 (tabla 2), tenemos 2 578 observaciones así clasificadas, frente a las 2 729 que cabría esperar en el conjunto de datos, esto es 151 observaciones menos que las que cabría esperar. Como el valor de los residuos corregidos (-6.9) es superior al límite establecido (+/- 1.96) esa diferencia puede considerarse significativa al 95%. De igual manera podemos razonar para la celda CE MEDIO-CREADAS HASTA 1999. Dado que el residuo corregido (0.7) es inferior al límite establecido, se puede concluir que en este caso la diferencia no es significativa: las empresas realmente creadas y las que se esperaban coinciden.

Figura 2: Evolución empresas textiles creadas/extinguidas y saldo (2000-09)



Fuente: elaboración propia a partir de SABI (2011).

en el sector, se corresponde con la liberalización del sector conforme a la aplicación de los Acuerdos Multifibras y la eliminación de restricciones al comercio textil en el año 2005.

Si bien esos datos constatan las dificultades que atraviesa el sector, no aclara dónde esa dinámica es menos negativa. El dar respuesta a esa cuestión supone estudiar la naturaleza de las empresas creadas (3 032) durante el periodo 2000-09 considerando el territorio. Para ello se van a contrastar la asociación entre las variables Fecha Constitución-Localización a través de la explotación de los datos representados en sus correspondientes tablas de

Por tanto se podría afirmar que la dinámica emprendedora del territorio a nivel provincial muestra diferencias significativas entre los distintos momentos del tiempo y los diferentes niveles de concentración. Se observa que hasta 1999 las provincias que tenían una mayor concentración geográfica de empresas eran aquellas que registraban una más positiva dinámica emprendedora. Sin embargo, los momentos temporales posteriores considerados revelan que esas áreas geográficas se han visto más afectados por la globalización y, por tanto, la dinámica emprendedora ha resultado negativa en su globalidad, según los datos de sus residuos corregidos (-4.0 y -3.9).

Tabla 2: Dinámica emprendedora del territorio según nivel de densidad provincial.

MODELO 1 CE (PROVINCIAL) (Hipótesis 1)		Creadas hasta 1999	Creadas en 2000-04	Creadas en 2005-09	Total
CE Bajo	Recuento	2 578	740	346	3 664
	Frecuencia esperada	2 729	650	283	3 664
	Residuos corregidos	-6.9**	4.6**	4.7**	
CE Medio	Recuento	1 398	324	138	1 860
	Frecuencia esperada	1 385	330	143	1 860
	Residuos corregidos	0.7	-0.4	-0.6	
CE Alto	Recuento	4 885	1 048	436	6 369
	Frecuencia esperada	4 745	1 131	492	6 369
	Residuos corregidos	5.9**	-4.0**	-3.9**	
Total		8 861	2 112	920	11 893

**p< 0.05, *p< 0.1; Sig. = 0.00, V de Cramer = 0.047

Fuente: elaboración propia.

A nivel de distritos y pertenencia, los datos reflejados en la tabla (3) parecen revelar una dinámica similar: conforme avanza la globalización las empresas de fuera del distrito (EFD) tienden a reproducirse en mayor medida (por ejemplo, EFD creadas en 2000-04 y 2005-07, residuos positivos de 3.2 y 3.3, respectivamente) que las empresas de dentro del distrito (EDD) (-3.2 y -3.3, respectivamente).

Tabla 3: Dinámica emprendedora del territorio según distritualización.

MODELO 2 CP (DISTRITO INDUSTRIAL) (Hipótesis 1)		Creadas hasta 1999	Creadas en 2000-04	Creadas en 2005-09	Total
EFD	Recuento	8 146	1 990	876	11 012
	Frecuencia esperada	8 204	1 955	851	11 012
	Residuos corregidos	-4.7**	3.2**	3.3**	
EDD	Recuento	715	122	44	881
	Frecuencia esperada	656	156	68	8 881
	Residuos corregidos	4.7**	-3.2**	-3.2**	
Total		8 861	2 112	920	11 893

**p< 0.05, *p< 0.1; Sig. = 0.00, V de Cramer = 0.044

Fuente: elaboración propia.

Por tanto, los resultados de ambos análisis ponen de manifiesto el retroceso de la actividad emprendedora de los SMT en los sistemas productivos locales. Esto puede indicar que las ventajas competitivas que parecían tener el modelo del distrito/cluster industrial se diluye, al menos parcialmente. Ese resultado está en línea con otras investigaciones como la de Staber (2001); De Propis y Lazeretti (2009) o Menzel y Fornahl (2010). Además, dado el importante número de empresas y empleos que

en esos espacios se concentran, alertan de una amenaza a la organización productiva y de un serio problema de regeneración de la zona.

Llegados a éste punto, surge la cuestión relativa a qué tipo de empresas, según su actividad principal, se estarán constituyendo. Para dar respuesta se requiere evaluar cómo resulta el comportamiento de las empresas ante la liberalización del mercado; si las nuevas empresas se constituyen en la misma actividad tradicional que realizaban las empresas ya existentes en el sector o apuestan por otras más innovadoras. Esta distinción de actividad se recoge en la variable subsector de actividad, distinguiendo entre dos niveles: por un lado las empresas que se hayan inmersas en actividades intensivas en mano de obra (low-tech) y, por otro, aquéllas que se han dedicado

Tabla 4: Dinámica emprendedora de las actividades productivas.

MODELO 2 CP (DISTRITO INDUSTRIAL) (Hipótesis 1)		Creadas hasta 1999	Creadas en 2000-04	Creadas en 2005-09	Total
Low-Tech	Recuento	7 339	1 586	677	9 602
	Frecuencia esperada	7 154	1 705	742	9 602
	Residuos corregidos	9.9**	-7.2**	-5.7**	
High-Tech	Recuento	1 522	526	243	2 291
	Frecuencia esperada	1 706	406	177	2 291
	Residuos corregidos	-9.9**	7.2**	5.7**	
Total		8 861	2 112	920	11 893

**p< 0.05, *p< 0.1; Sig. = 0.00, V de Cramer = 0.091

Fuente: elaboración propia.

a segmentos de mayor valor añadido (high-tech). Estas dos situaciones, se cruzan con los momentos temporales ya definidos en la tabla (4).

De la lectura de dichos datos se constata que la actividad que muestra un mayor dinamismo emprendedor en los años más recientes es aquella asociada a actividades caracterizadas por aplicaciones de high-tech. Estas actividades se constituyen en los subsectores de textiles Técnicos y de textiles para el Hogar. Las actividades caracterizadas por ser low-tech, muestran una dinámica positiva en el periodo previo al proceso de liberalización del sector (residuo corregido 9.9) y que se caracterizan por una intensiva utilización de mano de obra. Sin embargo, conforme avanza la globalización del sector peor es su dinámica (residuos corregidos: -7.2 y -5.7). Esas apreciaciones están en consonancia con trabajos previos como el de Puig, Marques & Ghauri (2009).

Finalmente, para confirmar las asociaciones evaluadas previamente y su dinamicidad temporal se contrastan las mismas estudiando su efecto simultáneo por medio de una regresión logística cuyas categorías se han definido a partir del año de creación de la empresa: 0= antes de 1999 y 1=periodo 2000 a 2009, con probabilidades respectivas de pertenencia (1-P) y P.

El modelo general de regresión es el siguiente (2):

$$\log(P/1-P) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \epsilon$$

Los resultados obtenidos de la regresión logística se muestran en la tabla (5). Dicha tabla incluye para cada una de las variables independientes, el coeficiente en la regresión (β) y su significatividad, su error estándar (E.T.) y la significatividad o p-valor y la exponencial del coeficiente $\exp(\beta)$.

Tabla 5: Resultados de la regresión logística (2000-09).

Variables	β	E.T.	$\exp(\beta)$
CE	-0.13**	0.02	0.87
SUBS	-0.43**	0.05	0.64
FJ	-2.53**	0.12	0.08

**p< 0.05, *p< 0.1

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a la misma, todos los coeficientes de la regresión (β) resultan ser significativos y negativos, lo que implica que la probabilidad de que la empresa esté

clasificada entre las creadas en 2000-09 disminuye a medida que aumentan el valor asignado o codificado a las variables independientes.

Concretamente, para la variable coeficiente de especialización (CE), en la cual los valores más bajos se asocian a empresas “aisladas”, los resultados de la regresión nos indican que las empresas localizadas en zonas de mayor aglomeración o densidad fueron creadas en su mayoría antes de 1999. De acuerdo a la exponencial de su coeficiente ($\exp(\beta)$) podemos indicar que la probabilidad de que una nueva empresa haya sido creada en un “sistema productivo local” durante el periodo 2000-09 es un 16.6% menor que la de ser haber sido creada en ese espacio geográfico con anterioridad.

Para el caso de la variable subsector (SUBS) podemos proceder a su interpretación de forma similar. Por una parte, dada la codificación realizada, el signo negativo y significatividad del coeficiente de regresión (-0.43**) nos indica que las empresas low-tech fueron creadas en su mayoría antes de 1999. Por otra parte, de acuerdo a la exponencial de su coeficiente, cabe interpretar que la probabilidad de que una nueva empresa creada entre 2000 y 2009 lo sea en un subsector de los clasificados como intensivo en mano de obra es un 35.6% menor (64.5-100) que en 1999 y años anteriores a ese. Además, dado que el menor valor del p-valor en los resultados de la regresión se corresponden a esta variable, se podría afirmar que el aspecto que más discrimina en nuestro modelo es el denominado “efecto subsector”.

Finalmente, la forma jurídica (FJ) nos indica que las empresas SA fueron creadas en su mayoría antes de 1999 (codificadas como 0). Además, atendiendo a la exponencial de su coeficiente, la probabilidad de ser creadas entre 2000 y 2009 es un 20% menor que la de haber sido creadas con anterioridad. Eso último nos lleva a nueva consideración a añadir a la localización y actividad de las nuevas empresas: su estructura de propiedad. Concretamente, dado que las SL se asocian a establecimientos de menor dimensión y una gestión cuasi unipersonal, se podría afirmar que la mayoría de las empresas creadas recientemente son organizaciones simples y pequeñas.

Conclusiones.

El análisis longitudinal (2000-09) realizado en este trabajo nos permite afirmar que en la dinámica emprendedora territorial existen comportamientos diferentes que están influidos por factores relacionados con su localiza-

ción y actividad principal.

De forma más concreta, se podrían sugerir tres conclusiones principales. Una más general, que alerta de que las tasas de mortalidad registradas son mayores que las de creación de nuevas empresas, por lo tanto, el saldo de empresas textiles en activo disminuye claramente año tras año. En segundo lugar, se pone de manifiesto que existen unas áreas geográficas “perdedoras” relacionadas con unos niveles de concentración de la actividad alta. De hecho, se podría argumentar que las nuevas empresas textiles se crean en mayor medida en aquellos territorios donde el nivel de concentración de ésta es menor (efecto dispersión). Y, en tercer lugar, que entre las empresas textiles españolas las que mejor dinámica registran son aquellas cuya actividad principal es más intensiva en capital, diseño o tecnologías (high-tech).

En este trabajo hemos estudiado cómo la globalización y las estrategias de relocalización de las empresas textiles españolas están influyendo en la reorganización espacial de la actividad productiva en un marco de crisis económica. Además, también se ha analizado los principales rasgos de los establecimientos creados. Como resultado más general se ha puesto de manifiesto que los nuevos modelos de organización territorial de los SMT son simultáneamente más “híbridos”, más especializados en actividades que incorporan más valor añadido y con empresas de reducido tamaño.

En definitiva, dos contribuciones principales parecen emerger del análisis realizado. Una más teórica, reflexionando sobre que las ventajas que han dispuesto los distritos industriales (organización productiva basada en la especialización y un fuerte sistema de relaciones y estructuras) parecen convertirse en su mayor limitación cuando los mercados se abren, especialmente porque las actividades productivas low-tech que configuran su cadena de valor entran en competencia con países emergentes resultando con ello un modelo poco competitivo. Y otra más normativa, alertando de las implicaciones que la negativa dinámica registrada puede tener en el desarrollo regional derivada de la propia dependencia espacial de los SMT, ya que la fuerte especialización industrial condiciona la eficacia de las medidas a adoptar y amenaza con una parálisis en la reactivación social y económica de los territorios.

Ambas contribuciones exigen a directivos y políticos un cambio de planteamientos que conduzcan hacia soluciones más activas y menos generalistas. Pensamos, en línea con trabajos como el de Smith et al. (2005), que

la diversificación hacia segmentos high-tech y la reorganización territorial de los SMT puede ser en sí misma una fuente de oportunidades si va acompañada de una renovada política industrial favorable hacia el impulso y desarrollo de esos sectores.

Finalmente, los resultados de nuestro análisis están, naturalmente, sujetos a una serie de limitaciones relativas a los datos y la definición del territorio y actividad de las empresas. En primer lugar, nuestras conclusiones se han obtenido a partir de empresas manufactureras españolas pertenecientes al sector textil-confección. Está por dilucidar si los resultados pueden generalizarse a otros países y otros SMT, aunque algunas evidencias apuntan en esa dirección. Otra interesante extensión de este trabajo sería poner a prueba la solidez del mismo en otras industrias manufactureras (por ejemplo, el calzado) y países tales como Italia o Portugal. En segundo lugar, es una cuestión relacionada con nuestra definición de distrito industrial y de subsector como variables dicotómicas sin medir con más precisión otras situaciones “híbridas”.

Referencias.

- Becattini, G. (2002). Industrial sectors and industrial districts. Tools for industrial analysis. *European Planning Studies*, 10(2), 483-493.
- Boix, R. & Trullén, J. (2011). La relevancia empírica de los distritos industriales marshallianos y los sistemas productivos locales manufactureros de gran empresa en España. *Investigaciones Regionales*, 19, 75-96.
- Buckley, P. J. & Ghauri, P. N. (2004). Globalisation, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 81-98.
- Buxey, G. (2005). Globalisation and Manufacturing Strategy in the TCF Industry. *International Journal of Operations & Production Management*. 25(2), 100-113.
- Camisón C. (2004). Shared, competitive, and comparative advantages. A competence-based view of industrial district competitiveness. *Environment and Planning A*, 36(12), 2227-56
- Canals, J. (2003). El sector textil-confección español. Situación actual y perspectivas. *Boletín ICE Económico*, 2768, 3-8.
- CITYC (Centro de Información Textil y de la Confección) (2010). Evolución del sector textil-confección. Barcelona: Centro de Información Textil y de la Confección.
- Costa, M. T. & Viladecans, E. (1999). The District Effect and the Competitiveness of Manufacturing Companies in Local Productive System. *Urban Studies*, 36(12), 2085-2098.
- De Propis, L. & Lazzeretti, L. (2009). Measuring the Decline of a Marshallian Industrial District. The Birmingham Jewellery Quarter. *Regional Studies*, 43(9), 1135-1154.
- Dei Ottati, G. (2002). Social Concertation and Local Development. The Case of Industrial District. *European Planning Studies*, 10 (4), 449-66.
- Delgado, M.; Porter, M. E. & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(3), 495-518.
- DeMartino, R., McHardy Reid, D. & Zyglidopoulos, S. C. (2006). Balancing Localization and Globalization. Exploring the Impact of Firm Internationalization on a Regional Cluster. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(1)-24.
- DG Enterprise & Industry (2010). EU Manufacturing Industry: What are the Challenges and Opportunities for the Coming Years? http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/economic-crisis/files/eu_manufacturing_challenges_and_opportunities_en.pdf
- Dicken, P. (2003). *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. London: SAGE Publications.
- Feldman, M. P.; Francis, J. & Bercovitz, J. (2005). Creating a cluster while building a firm. entrepreneurs and the formation of industrial clusters. *Regional Studies*, 39, 129-141.
- Felzensztein, C. and Gimmon, E. (2009). Social Networks and Entrepreneurial Marketing Cooperation in Clusters: An International Comparative Study. *Journal of International Entrepreneurship*, 7(4), 281-291
- Giuli M. (1997). The Competitiveness of the European Textile Industry. *Research Papers in International Business*, No. 2-97.
- Glaeser, E. L. & Kerr, W. R. (2009). Local industrial conditions and entrepreneurship. how much of the special distribution can we explain?. *Journal of Economics and Management Strategy*, 18, 623-663.
- Goglio, S. (2002). Introduction. The Industrial District as a Proving Ground. *European Planning Studies*, 10(4), 421-424.
- Hair, J. F.; Anderson, R. E. Tatham, R. L. & Black, W. C. (2000). *Análisis Multivariante*. Madrid: Prentice Hall.
- Hawawini, G.; Subramanian, V. & Verdin, P. (2003). Is Performance Driven by Industry of Firm Specific Factors? A New Look to the Evidence. *Strategic Management Journal*, 19(2), 211-219.
- Hervás-Oliver J. L. & Albors-Garrigós, J (2008). Local knowledge and domains and the role of MNE affiliates in bridging and complementing a cluster's knowledge. *Entrepreneurship and Regional Development*, 20(3), 581-598.
- Jódar, P.; Coduras, A.; Jarque, S.; Mendoza, R. & Rodríguez, C. (1997). El sector textil. una aproximación territorial. Terrassa: A.C.T.E.
- Jones, R. M. & Hayes, S. G. (2004). The UK Cloting Industry. Extinction or Evolution? *Journal of Fashion Marketing and Management*, 8(3), 262-278.
- Menzel, M.-P. & Fornahl, D. (2010). Cluster life cycles—dimensions and rationales of cluster evolution. *Industrial and Corporate Change*, 19(1), 205-238.
- Molina, F. X. & Martínez, M. T. (2004). How much difference is there between industrial district firms? A net value creation approach. *Research Studies*, 33(3), 473-86.
- O'Donoghue, D. & Gleave, B. (2004). A Note on Methods for Measuring Industrial Agglomeration. *Regional Studies*, 34(4), 419-427.
- Paniccia, I. (1998). One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts. Organizational Variety of Local

- Networks of Small and Medium-Sized Enterprises. *Organization Studies*, 4(19), 667-699.
- Pérez, C. (2001). Técnicas Estadísticas con SPSS. Madrid: Prentice Hall.
- Pla-Barber, J. & Puig, F. (2009). Is the Influence of the Industrial District on International Activities being eroded by Globalization? Evidence from a Traditional Manufacturing Industry. *International Business Review*, 18(3), 435-455.
- Pla-Barber, J.; Puig, F. & Linares, E. (2007). Crisis, actitudes directivas y estrategia en los sectores manufactureros tradicionales. el sector textil español. *Univerisia Business Review*, 14, 68-83.
- Porter, M. E. (1998). On Competition. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, M.E. (2000). Location, competition, and economic development. local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.
- Puig, F. & Marques, H. (2010). Territory, Specialization and Globalization. Recent Impacts on European Traditional Manufacturing. London: Ed. Routledge Taylor & Francis Group.
- Puig, F. & Marques, H. (2011). The Dynamic Evolution of the Proximity Effect in the Textile Industry. *European Planning Studies*, 19(8), 1423-1439.
- Puig, F.; Marques, H. & Ghauri, P. (2009). Globalization and Its Impact on Operational Decisions: The Role of Industrial Districts in the Textile Industry. *International Journal of Operations & Production Management*, 29(7), 692-719.
- Ruiz, M. J. (2010). Influencia de las economías externas de distrito sobre la productividad empresarial. Un enfoque multinivel. *Investigaciones Regionales*, 18, 61-82.
- SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibérico) (2011). Datos financieros. Madrid: Bureau Van Dijk e Informa.
- Sammarra, A. & Belussi, F. (2006). Evolution and relocation in fashion-led Italian districts. Evidence from two case-studies. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(3), 543-562.
- Scott, A. J. (2006). The Changing Global Geography of Low-Technology, Labor Intensive Industry. Clothing, Footwear, and Furniture. *World Development*, 34(9), 1517-1536.
- Signorini, L. F. (1994). The price of Prato, or measuring the Industrial District Effect. *Papers in Regional Science*, 73(4), 369-392.
- Smith, A.; Pickles, J.; Begg, R.; Roukova P. & Bucek, M. (2005). European Union' Communication on 'the Future of the Textiles and Clothing Sector in the Enlarged Textiles and Clothing Industry. Reflections on the European Commission's Outward Processing, EU Enlargement and Regional Relocation in the Enlarged European Union. *European Urban and Regional Studies*, 12, 83-91.
- Soler, V. (2000). Verificación de las hipótesis del distrito industrial. Una aplicación al caso valenciano. *Economía Industrial*, 334, 13-23.
- Sölvell, Ó (2009). Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Stockholm: Ivory Tower Publishers.
- Staber, U. (2001). Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District. The Case of Knitwear Firms in Baden-Württemberg. *Regional Studies*, 35(4), 329-341.
- Staber, U. (2007). Contextualizing Research on Social Capital in Regional Clusters. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(3), 505-521.
- Taplin, I. (2006). Restructuring and Reconfiguration. The EU Textiles and Clothing Industry Adapts to Change. *European Business Review*, 18(3), 172-186.
- Wennberg, K. & Lindqvist, G. (2008). The effect of clusters on the survival and performance of new firms. *Small Business Economics*, 34(3), 221-241.
- WTO -World Trade Organization – (2008). Agreement on Textiles and Clothing http://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/texintro_e.htm (consulted on 14/01/2008).