

El desigual efecto de la globalización entre las empresas textiles españolas

Francisco Puig Blanco¹, Juan Manuel Berbel Pineda² y Ana Debón Aucejo³

RESUMEN: El objetivo de este trabajo es analizar a través de distintos indicadores el diferente impacto de los cambios en el entorno competitivo sobre las empresas españolas de la industria textil-confección. Los resultados obtenidos del contraste a una muestra compuesta por 5.531 PYMES de ese sector muestran un importante protagonismo del territorio y de la estrategia de internacionalización. Por ello, dada la tendencia de esta industria a la concentración y especialización geográfica es de esperar que la incidencia de esos cambios sea irregular y asimétrica entre las principales regiones productoras españolas

Clasificación JEL: L67, R12, R30.

Palabras clave: Opciones estratégicas, subsector, efecto distrito.

The unequal effect of the globalisation between the spanish textile companies

ABSTRACT: The aim of this work is to analyse the different impact of competitive environment changes across different indicators in the competitive environment on the Spanish companies of the textile and apparel industry.

The results obtained from the contrast upon a sample composed by 5.531 SME's of this sector show a important role of the territory and of the strategy of internationalization. For this reason, given the trend of this industry to the concentration and geographical specialization it is expected that the effect of these changes is irregular and asymmetrical between the main producing Spanish regions.

JEL classification: L67, R12, R30.

Key words: Strategic options, sub-sector, effect district.

¹ Dep. de Dirección de Empresas “Juan J. Renau Piqueras”, Universitat de València, Valencia, España. E-mail: francisco.puig@uv.es

² Dep. de Economía y Empresa, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla-España. E-mail: jmberpin@upo.es

³ Dep. de Estadística I.O. Aplicadas y Calidad, Universidad Politécnica de Valencia. Valencia-España. E-mail: andeau@eio.upv.es

1. Introducción⁴

A partir de la clasificación que de las actividades manufactureras establece la OCDE (1992) (avanzadas, intermedias y tradicionales) y de los diferentes estudios, que de forma directa (IMC, 2004; IEI, 2004; Golf *et al.*, 2005) o indirecta (DGCI, 2004; ICEX, 2004; DIRCE, 2005) ofrecen información sobre su situación, se concluye que las denominadas como manufacturas tradicionales o maduras (donde se incluye la industria textil-confección) están atravesando una situación crítica, tal que su futuro está seriamente cuestionado.

Las causas que explican esta situación, lejos de considerarse coyunturales hay que buscarlas en dos frentes principales: el entorno competitivo y en las características estructurales de estos sectores (Pla y otros, 2007). Esos agentes junto con sus efectos, medidos en un alto número de empleos destruidos⁵, suponen un importante desafío que deben afrontar las propias empresas y los principales actores sociales.

Efectivamente, en el conjunto de fuerzas económicas que limitan la capacidad de subsistencia de los sectores maduros se encuentra un factor que viene denominándose genéricamente como globalización. Este aspecto queda puesto de manifiesto en el avance rápido e imparable de las nuevas TIC's o en la creciente desregulación de los mercados, que junto con la fuerte reducción experimentada en los costes de los transportes definen un nuevo y más intenso escenario competitivo que afecta de forma muy intensa a todas esas empresas.

Ante esos cambios, se observan distintas respuestas de las empresas en forma de estrategias. Una de las más visibles (y dolorosas) es en la deslocalización⁶ de su actividad. Esto supone iniciar un proceso sin retorno que consiste en el traslado de parte o la totalidad de sus activos hacia otros emplazamientos situados fuera de sus fronteras nacionales. Algunos ejemplos los encontramos en las multinacionales textiles y de la confección tales como: la portuguesa *Filisipe*, la norteamericana *Levi's Strauss* o la española *Sáez Merino*. Generalmente, ese traslado se justifica por una política de empresa de reducción de costes en aquellas tareas más intensivas en mano de obra, y se produce hacia territorios que cuentan con ventajas salariales, fiscales y administrativas (Eurostat, 2004ab; Kearney, 2004) tales como el Magreb, regiones del sur del viejo continente como los Balcanes o con destino a países de economías emergentes, especialmente China⁷. Otra de las respuestas de las empresas a los cambios del entorno competitivo se materializa en un aumento significativo de las importaciones. Algunos factores que han ayudado a que se extienda esta práctica son, junto con los

⁴ Los autores están en deuda con los evaluadores anónimos cuyas sugerencias han mejorado el manuscrito original. Este trabajo ha sido parcialmente subvencionado por el Proyecto del Ministerio de Educación y Ciencia de España SEJ 2006-13889.

⁵ Según el Centro de Información Textil y de la Confección (CITYC) sólo entre 2001 y 2005 en España se han perdido alrededor del 19% de empleos textiles (-53.000 ocupaciones directas).

⁶ Los procesos que se incluyen bajo el epígrafe genérico de "deslocalización" han sido abordados para la economía española, entre otros, por Myro y Fernández-Othelo (2004).

⁷ Este aspecto ha quedado demostrado con un desbordamiento de las importaciones procedentes de ese país a raíz de la liberalización sufrida el pasado 31-12-2004.

ya comentados de desarme arancelario y de pérdida de competitividad de parte de sus productos nacionales, la fuerte revalorización experimentada en los últimos años del euro y el aumento de la renta nacional a superiores niveles que permite adquirir unos bienes que antes no era posible.

Conjuntamente con los factores explicativos del entorno competitivo hay que considerar un conjunto de debilidades estructurales (organizativas y estratégicas) características de estos sectores que limitan su capacidad de pervivencia tales como: el reducido tamaño de sus empresas, los problemas de marca e imagen, la insuficiente y tardía apertura al exterior, la reducida inversión en I+D o la falta de control de los canales de distribución.

Frente a estos hechos, en los últimos años han emergido de manera separada y con fuerza los conceptos siguientes: los distritos industriales, la estrategia de internacionalización y la innovación. Por un lado, porque a este modelo de organización industrial se le atribuye buena parte del milagro económico experimentado por algunos sectores maduros localizados principalmente en Italia (Pyke y Sengerberger, 1992). Por otro, porque el cambio de las condiciones competitivas convierte a la estrategia de internacionalización junto con la innovación (diversificación hacia subsectores de mayor valor añadido) en las estrategias fundamentales para poder hacer frente a esos retos (Giuli, 1997). Y más recientemente, porque esos conceptos de localización, internacionalización e innovación se integran en las líneas maestras de cualquier iniciativa, pública o privada, tendente a garantizar la pervivencia de algunos sectores como el textil-confección (Stenng, 2001).

Por todo ello, el objetivo de este trabajo es contrastar el desigual efecto de la globalización sobre las empresas textiles españolas, con el fin de proporcionar algún indicio sobre las actuaciones estratégicas que permitirían mejorar su competitividad internacional. Para tal fin, el presente trabajo se ha estructurado en cinco grandes secciones. En la segunda, se establece un marco conceptual sobre el que analizar la influencia de la localización y la respuesta estratégica en las empresas textiles. Eso nos va a permitir establecer una serie de hipótesis que relacionan la pertenencia a un distrito industrial y la estrategia internacional con el resultado de las empresas. En la siguiente, plantaremos el diseño del estudio y, posteriormente, abordaremos el contraste de hipótesis y la discusión de los resultados del estudio empírico. La quinta y última sección sintetiza las principales conclusiones obtenidas.

2. Marco conceptual

El sector textil-confección

El sector textil-confección está clasificado dentro de los tradicionales (OCDE, 1992). Desde esta perspectiva, algunas de sus principales características son: su clientela es madura, opera en una economía abierta y en el mismo cada vez más existe un creciente interés por los aspectos inmateriales del producto, tales como la marca y el diseño (Canals y Trigo, 2001; Canals, 2003; Tremosa y Trigo, 2003).

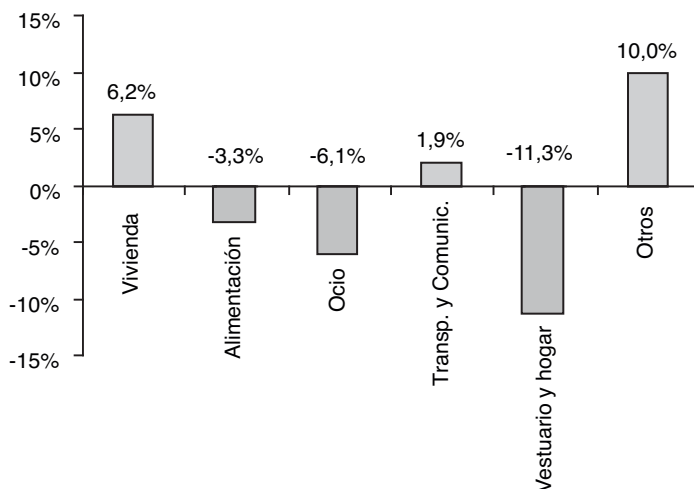
Junto a esos rasgos en la actualidad existen otros dos no menos importantes que son la situación de su demanda y su tendencia a la concentración y especialización geográfica (Callejón y Costa, 1995 y 1996).

Respecto del primero, de acuerdo con la información facilitada por la ECPF⁸ (INE, 2006), mientras que en el año 2000 los españoles dedicaban 12,4 euros de cada 100 euros a adquirir productos de “Vestuario y hogar”, donde los relacionados con el textil-confección ocupan la principal parcela, en 2004 esa cifra se redujo a 11 euros (-11,3%) (figura 1).

La tendencia a la concentración y especialización geográfica del global del textil europeo se muestra claramente en muchas zonas como la región Norte (Portugal); en las de Véneto, Piemonte, Toscana y Emilia-Romagna (Italia); Nord-Wesfalia, Baviera y Baden-Württemberg (Alemania); Nottinghamshire (Reino Unido); Nort-Pas-de-Calais (Francia); o en las españolas de Andalucía, Cataluña y Valencia.

Sin embargo, esos rasgos que hemos descrito del sector textil-confección en sus patrones de innovación o en la situación que atraviesan sus mercados no es uniforme a lo largo de toda la industria. Más bien, como se advierte en la literatura, parece que la fuerte interrelación de esta actividad con aspectos locales que puede observarse en su tendencia hacia las concentraciones geográficas, las distintas respuestas estratégicas con las que las empresas hacen frente a la situación en la que se hallan inmersas o el carácter tan heterogéneo que se observa entre algunos de sus subsectores (por ejemplo, entre los de cabecera y finales) desvirtúa muchas generalizaciones (Pardo, 1988; Jódar *et al.*, 1997; Aragón *et al.*, 2002; FCEE, 2004), especialmente las que

Figura 1. Evolución experimentada en el tramo 2000-04



Fuente: Elaboración propia a partir del INE (2006).

⁸ La Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF) suministra, entre otros datos, información sobre la naturaleza y destino de los gastos de consumo de una muestra de 8.000 hogares españoles.

analizan el impacto de la liberación de las cuotas (Jones y Hayes, 2004; Nordas, 2004).

La respuesta estratégica de las empresas textiles

La globalización de la economía es un hecho al que la mayoría de las empresas textiles deben de hacer frente. Los cambios inducidos por la mayor apertura de los mercados al exterior y los avances tecnológicos han conducido a este sector a una situación que puede catalogarse de crisis estructural (Pla *et al.*, 2007). Algunos datos que ilustran esa afirmación se encuentran en la tabla 1. En la misma se observa la ne-

Tabla 1. El sector textil-confección en 2006 (evolución 2001-05)

* (Datos 2001-04)	UE	España
Tasa de cobertura	-5%*	-16,7%
Producción	-11,2%	-23,4%
Empleo	-15,2%	-19,1%
Empresas	-27%*	-13%*

Fuente: Elaboración propia a partir de CITYC (2006), Marchi (2004) e INE (2006).

gativa evolución experimentada en sus principales indicadores. Destaca el importante ajuste sufrido medido por pérdidas en puestos de trabajo tanto del 15,2% en la UE-25 como del 19,1% en España.

Según la literatura económico-empresarial, un análisis sobre las distintas respuestas y posibilidades estratégicas al alcance de las empresas puede llevarse a cabo desde una triple perspectiva: corporativa, grupal y funcional. Conforme a trabajos como el de Golf *et al.* (2005), Puig *et al.* (2005), Pla *et al.* (2007), los 3 ámbitos en que para su estudio pueden desagregarse las opciones estratégicas corporativas en el sector textil son: empresa, producto y geográfico. De manera que, en el ámbito empresa el interés parece recaer sobre la decisión de qué actividades de la cadena de valor se realizan en la empresa y cuáles fuera, y si éstas se realizan exclusivamente por la empresa o junto con otras empresas. Por su parte, en el ámbito de producto cada vez más se observa la diversificación y apuesta hacia segmentos de mayor valor añadido, mientras que es a nivel geográfico donde surge un debate no tanto sobre la necesidad de internacionalizarse⁹ sino que más en la forma en que esta estrategia es llevada a cabo.

Además, en el marco de ese entorno altamente competitivo las respuestas corporativas de las empresas textiles están mutuamente influidas con diversos aspectos relacionados con la localización de la empresa o su actividad productiva principal, de manera que pueden producirse entre ellas incompatibilidades o sinergias que en úl-

⁹ En la literatura existe un importante número de definiciones sobre el concepto de "internacionalización". En este trabajo vamos a utilizar aquella más integradora y amplia, que además es la más utilizada actualmente: *el proceso de creciente implicación con los mercados internacionales* (Welch y Luostarinen, 1988). La visión así adoptada nos permite asociar la internacionalización con un proceso dinámico y evolutivo que abarca las operaciones de venta y compra.

tima instancia se traducen en significativas diferencias en el resultado de éstas. Por todo ello, es de esperar una desigual incidencia de la globalización.

El efecto distrito industrial

El interés por los distritos industriales surge con fuerza a principios de los años setenta originado por atribuírsele buena parte del milagro económico experimentado en ciertas regiones industriales (por ejemplo: Oyonnax, en Francia; Jutlandia, en Dinamarca; Baden-Württemberg, en la República Federal de Alemania; Småland, en Suecia; Vallès, en España; Silicon Valley y el área de Los Ángeles, en Estados Unidos; Cambrige en Inglaterra; Sakaki en Japón, entre otras) y especialmente italianas del centro y norte (Pyke y Sengenberger, 1992). Aunque sus efectos también han sido estudiados y analizados en otras áreas menos desarrolladas y pertenecientes a otros continentes, lo que nos permite hablar de un fenómeno a nivel mundial, que está presente en diferentes sectores de la actividad económica¹⁰.

Los distritos industriales han sido conceptualizados como un modelo de organización industrial (Piore y Sabel, 1984), una forma de organizar la producción (Tattara, 2001), una forma organizativa espacial (Longás, 1997) o un tipo de red de empresas (Langlois y Robertson, 1995), que constituido por pequeñas unidades productivas era capaz, a pesar de sus evidentes limitaciones derivadas del tamaño, de conseguir resultados similares o mejores con respecto a empresas de estructuras más desarrolladas y mayores.

Según Becattini (1979) los distritos industriales se definen como una realidad caracterizada por una zona geográficamente delimitada y centrada en un tipo de producción predominante compuesta principalmente de muchas PYMES, una organización flexible de la producción que lleva a atender una demanda diferenciada y una interconexión entre los factores económicos y extraeconómicos (sociológicos, culturales y éticos) muy intensa y profunda.

La adecuada combinación de los elementos estructurales genuinos del distrito industrial (comunidad de personas, el sistema de relaciones y la realización localizada de un proceso de división del trabajo) ha llevado a una configuración industrial de algunos territorios que ayuda a explicar su evolución y éxito por la descentralización productiva y especialización flexible de sus empresas (Pietrobelli y Olarte, 2002; Molina y Martínez, 2004).

Bajo el título de “efecto distrito” (Signorini, 1994ab) se engloban un amplio grupo de trabajos encargados de validar ese éxito, así como de medirlo cuantitativamente, a través de las diferencias en resultados entre empresas de un mismo sector, a partir de la variable discriminadora definida por la pertenencia o no al área geográfica delimitada por el distrito. Esta línea de investigación persigue demostrar a través de las cuentas de resultados de las empresas las ventajas que supone la pertenencia al distrito. Para establecer tales diferencias, un denominador común de esos trabajos es la utilización por los mismos de diferentes medidas de eficiencia y rentabilidad.

¹⁰ Buen ejemplo de ello lo encontramos en los trabajos llevados a cabo por Altenburg y Meyer-Stamer (1999) en Latinoamérica, Das (1998) en la India y McCormick (1999) en África entre otros.

Planteamiento de hipótesis

Buena parte de la literatura relacionada con los distritos industriales (en su mayoría aplicada al caso italiano) concluye de forma unívoca que para un mismo sector de actividad, por el ejemplo el textil, las empresas que están localizadas dentro de un distrito (EDD) son más competitivas que las que están localizadas fuera (EFD). A pesar de algunas críticas respecto a las limitaciones derivadas de la metodología empleada, existen un conjunto amplio de relevantes trabajos que han mostrado una evidencia empírica respecto a la configuración de su industria (Steinle y Schiele, 2002), las peculiares características sociales y organizativas del territorio (Pietrobelli, 2000) o la superior competitividad de las empresas que pertenecen al distrito y que pueden medirse en términos de *performance-económica*¹¹ (resultados) (Bagella y Becchetti, 2000; Soler, 2000).

Para el textil español tal evidencia es escasa, con la excepción del estudio de Costa y Viladecans (1999), en el que se analiza la intensidad exportadora de empresas pertenecientes a 22 sectores manufactureros. Su análisis encuentra un positivo efecto en 10 de esos sectores, entre los que se encuentra el textil-confección.

Por todo ello, como uno de los propósitos de este trabajo es contrastar los desiguales efectos de la globalización entre las empresas que componen esta industria, y un criterio para medir tales efectos es la localización geográfica, formulamos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1: es de esperar que las empresas textiles que están localizadas dentro de un distrito industrial muestren una mejor performance-económica que la de las empresas de fuera del distrito.

Además, de la revisión efectuada se deduce que las condiciones a las que se enfrentan las empresas de los sectores tradicionales se han endurecido y todo parece indicar que lo van a seguir haciéndolo en los próximos meses. Como consecuencia de eso, las estrategias de las empresas se están adaptando a esos cambios (o deberían de hacerlo). Por ello, de acuerdo con la literatura sobre la estrategia de internacionalización (Renau, 1996; Pla, 2000) se deduce que en el actual entorno competitivo de la industria textil esta estrategia se configura como una de las opciones clave para competir con éxito y sobrevivir. Esa afirmación nos permite formular la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2: es de esperar que las empresas textiles que han adoptado la estrategia de internacionalización muestren una mejor performance-económica que la de las empresas que no la hayan adoptado.

Llegados a este punto, la duda que subyace entre las empresas textiles que hemos clasificado como internacionales es si las localizadas en un distrito industrial tienen mejor *performance-económica* que las que están fuera del distrito. Es decir, causa y

¹¹ Tradicionalmente, las ventajas asociadas a los distritos industriales se han cuantificado económicamente, principalmente a través de indicadores de eficiencia como son las variables de rentabilidad y productividad. Pero más recientemente también encontramos trabajos que emplean otras variables como las tasas de crecimiento de las ventas o la evolución del valor añadido experimentadas por la empresa (Camisón y Molina, 1998). Para simplificar la exposición todas esas medidas las hemos agrupado genéricamente bajo el concepto de *performance-económica*.

efecto de las anteriores hipótesis vertidas y condicionados por los objetivos de esta investigación, nos preguntamos si la opción estratégica de la internacionalización es de igual interés para todas las empresas o, por el contrario, si dadas las especiales características del entorno competitivo y de las empresas que albergan los distritos industriales supone un mayor reto porque tiene un impacto positivo superior en ese indicador.

Pero, a pesar de que existe toda una línea de investigación encargada de estimar la incidencia que las redes de empresas y los distritos industriales tienen en los procesos de internacionalización (por ejemplo, Bagella *et al.*, 1998; Bagella, 2000; Majocchi, 2000; Maccarini *et al.*, 2003), escasean los estudios que hayan abordado si, dependiendo de su localización, la estrategia de internacionalización impacta de distinta forma en la *performance-económica* de las empresas textiles. Ese planteamiento se resume en la siguiente hipótesis:

Hipótesis 3: es de esperar que entre las empresas textiles que hayan adoptado la estrategia de internacionalización, las localizadas dentro del distrito obtengan una performance-económica más alta que las localizadas fuera del distrito.

3. DISEÑO DEL ESTUDIO

Una vez que tenemos definidas las hipótesis que serán objeto de contraste y discusión, en esta sección se hace necesario que con carácter previo desarrollemos la metodología empleada en el estudio. Las etapas que la componen son cinco: 1) exposición de las fuentes de información, la población objeto de estudio y las variables y sus medidas (fase previa); 2) ordenación de las actividades productivas (subsectores), 3) delimitación del distrito industrial, 4) definición de las técnicas de análisis y 5) descripción del efecto subsector.

Fase previa

La Fuente de Información Estadística utilizada ha sido la base de datos: Sabi¹². La población objeto de estudio lo configuran las empresas españolas que pertenecen al sector textil-confección: códigos 17 y 18 de la CNAE 93 y NACE Rev. 1. El criterio de selección de la muestra se ha basado en la declaración de actividad principal efectuada por parte de la empresa; de forma que sólo se han considerado aquellas empresas recogidas bajo el código primario relacionado con la rama textil (epígrafes 17.1 a 17.7) y con la rama de la confección (epígrafes 18.2). De esa manera, no se han considerado otras empresas que aún realizando actividades de este sector, han declarado como actividad principal otras, como por ejemplo las dedicadas a la comercialización u otros sectores relacionados como la maquinaria, el químico o el curtido.

¹² El Sistema de Análisis de Balances Ibérico (SABI) se nutre de los datos recogidos en el Registro Mercantil. Esta base en CD-Rom recoge información sobre más de 550.000 empresas españolas y 65.000 empresas portuguesas. Su utilización nos proporciona importantes ventajas, sobre todo respecto a su desagregación individualizada a nivel territorial y sectorial.

El último periodo del que se disponen de datos de SABI es del año 2004. Según la extracción efectuada a finales de abril de 2006, el total de empresas del textil-confección que configuraban la población ascendían a un total de 10.780 empresas. A continuación, y con objetivo de obtener una muestra más homogénea, esta población fue sometida a un proceso de depuración. De la misma, sólo se seleccionaron aquellas constituidas en el año 2002 o con anterioridad y que presentaron resultados en 2002, 2003 y 2004. Posteriormente, de esa población se eliminaron las siguientes empresas: a) aquellas que tenían más de 249 empleados o no se podían incluir como PYMES (no cumplir con el requisito de ingresos o activos); b) las que no cumplían el criterio de la CNAE antes mencionado; y c) las que ofrecían alguna irregularidad o defecto en la información suministrada (por ejemplo, no incluir algún dato como la localización y el código postal, o presentar valores muy extremos “outliers”). Después de este proceso obtuvimos una cifra de 5.531 empresas.

De acuerdo con los planteamientos expuestos, el total de variables¹³ empleadas han sido 8, las cuales han sido clasificadas en dos grupos: dependientes e independientes. Las *variables dependientes* del análisis son 5: Crecimiento de las ventas, Crecimiento del valor añadido, Productividad¹⁴, Rentabilidad económica y Rentabilidad financiera. Su descripción se muestra de forma resumida en la tabla (2).

Tabla 2. Descripción de las variables dependientes

-
1. **Crecimiento de las ventas:** este ratio de actividad indica la evolución del volumen de ventas. Señala pues, el aumento o disminución de la cifra de negocios respecto al año anterior. Se obtiene como el siguiente cociente: $[(\text{Cifra de Ventas } n - \text{Cifra de ventas } n-1) / \text{Cifra de Ventas } n-1]$.
 2. **Crecimiento del valor añadido:** este ratio de actividad indica la evolución del Valor Añadido generado por la empresa. El dato del Valor Añadido se obtiene por la siguiente operación matemática:
(Ingresos de Actividad + Otros Ingresos)-(Consumos de Explotación + Otros Gastos)
Y el ratio de Crecimiento de Valor Añadido es el resultado del siguiente cociente:
 $[(\text{Van} - \text{Van-1}) / \text{Van-1}]$
 3. **Productividad:** Este ratio de actividad está definido como la contribución de los empleados en el resultado final de la gestión. Concretamente, este ratio es el cociente resultante de la siguiente ecuación:
(Cifra Vtas. + Otros Ingr. – Consumos – Otros Gtos. Exp.)/Gtos. de Personal
 4. **Rentabilidad económica:** Este ratio de rentabilidad indica el rendimiento medio que obtiene una empresa como consecuencia de sus inversiones en activos:
(Resultado del ejercicio/Total del Activo).
 5. **Rentabilidad financiera:** Este ratio de rentabilidad representa el rendimiento medio que obtiene una empresa en relación a sus capitales propios:
(Beneficios/Capitales Propios).
-

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2006).

¹³ El empleo de estas variables encuentra su justificación en dos importantes aspectos: a) limitaciones impuestas por la base de datos, b) ser los indicadores más ampliamente empleados por los investigadores encargados de medir el “efecto distrito”.

¹⁴ Respecto a la productividad, debemos notar dos aspectos: a) hemos utilizado como variable o ratio de productividad el obtenido directamente de la base de datos y que corresponde a la productividad de la mano de obra o de los empleados, y no otras aproximaciones como podría ser la “productividad aparente”, la cual en el denominador sustituye gastos de empleados por número de empleados; y b) que tanto el uso de una u otra no altera los resultados finales del trabajo.

Por otra parte, las *variables independientes* son 3: Distrito industrial, Subsector de actividad (CNAE); y Actividad internacional. En este último apartado se identifica a las empresas según su comportamiento en los mercados exteriores, permitiéndose distinguir 2 estrategias diferentes: a) las que realizan algún tipo de actividad internacional (exportar, importar o exportar-importar simultáneamente) y b) las que no realizan ninguna actividad exterior.

Ordenación de las actividades productivas (subsectores)

Independientemente del ámbito territorial de la investigación, si observamos la literatura que ha analizado el sector textil-confección podremos contemplar diferentes agrupaciones de sus actividades productivas, todas ellas realizadas según el propósito del estudio (Jódar *et al.*, 1997; Cluster Competitividad, 1999; Aragón *et al.*, 2002). Por ello, es necesaria una clara delimitación y ulterior clasificación de las actividades que componen el textil-confección para que podamos disponer de un colectivo homogéneo que nos permita comparar sus principales cifras.

Como indican Jódar *et al.* (1997), la industria textil-confección puede dividirse y clasificarse según los siguientes tres criterios: 1) en función de las materias primas utilizadas; 2) según el tipo de actividad que llevan a cabo sus empresas y 3) desde una perspectiva integradora de ambos criterios. Desde ésta última podemos realizar una clasificación que atienda tanto a las materias primas utilizadas como a la clasificación ofrecida por la CNAE-93. De esta manera, distinguiremos 5 actividades principales (subsectores): (1) *Hilaturas* (epígrafes 17.1 y 17.2), (2) *Acabados* (17.3), (3) *Hogar y otras aplicaciones textiles* (17.4 y 17.5), (4) *Punto* (17.6 y 17.7) y (5) *Vestuario* (18.2).

Delimitación del distrito industrial

Una vez definidas las actividades productivas, vamos a acotar las localizaciones que posteriormente serán objeto de análisis y validación empírica. Aunque la metodología que hemos empleado se encuentra detallada en Puig *et al.* (2008), deseamos destacar que la misma se ha estructurado en torno a 2 fases principales: 1.º Localización geográfica municipal por medio de test estadísticos como son los Coeficientes de Especialización¹⁵ (CE) de las principales concentraciones textiles, y 2.º Validación de

¹⁵ El Coeficiente de Especialización (CE) es un estadístico que sirve para valorar la presencia de una actividad (en nuestro caso el sector textil-confección) en un territorio respecto a la presencia de ese sector en el conjunto de referencia.

Su expresión matemática es la siguiente: $CE_{ij} = \frac{E_{ij}/E_j}{E_i/E_n}$.

Donde:

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.

Dado que en todos los trabajos revisados hemos observado que los umbrales han sido arbitrarios y dada la fuerte tendencia geográfica de la industria textil de los países desarrollados hacia la concentración, hemos establecido un exigente nivel mínimo de 10 puntos (alta dependencia).

esas concentraciones en un destacado distrito industrial que se concretó en la geografía de Alcoi-Ontinyent¹⁶, el cual quedó definido por los 8 siguientes núcleos de actividad textil: Agullent, Albaida, Alcoi, Banyeres, Bocairent, Cocentaina, Muro y Ontinyent.

Técnicas de análisis

Una vez que se han definido las variables y las medidas que les serán aplicadas, es necesario el establecimiento de las técnicas de análisis que serán usadas. La utilización de una técnica u otra estará en función de los objetivos de la investigación y de la naturaleza de los datos (Hair *et al.*, 2000). Dado que el propósito del presente trabajo se basa en un análisis exploratorio tendente a evaluar las asociaciones y relaciones (dependencia e independencia) entre las distintas variables antes definidas, se han empleado principalmente las tablas de contingencia, correlaciones y el análisis de varianzas (ANOVA), así como el las técnicas del análisis factorial. Las primeras nos van a proporcionar información para juzgar y medir la validez y fiabilidad de los resultados obtenidos, mientras que el análisis factorial nos va a servir para resumir la información contenida en las variables dependientes en un menor número de componentes o factores¹⁷.

Para la estimación de los factores, y conforme a los propósitos, hemos aplicado el método de extracción de *análisis de componentes principales*, ya que frente a otros métodos de extracción, como el análisis factorial común, nos proporciona una justificación de la proporción máxima explicada de la varianza representada en la serie de variables original (70,61%). Además, el criterio que hemos empleado para el cálculo de los factores a extraerse ha estado basado en distintos criterios: autovalores mayores de 1, el porcentaje de varianza explicada y el contraste de caída (tabla 3).

Tabla 3. Criterio y número de factores de la extracción

Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
Total	% de la varianza	% acumulado
2,33	46,70	46,70
1,20	23,91	70,61

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, para una mejor interpretación de los factores en la solución factorial definitiva hemos empleado la rotación de factores ortogonal Varimax, ya que frente a otras soluciones como la Quartimax o Equimax proporciona una separación más clara de los factores (tabla 4).

¹⁶ Este distrito se localiza entre al oeste de las provincias de Alicante y Valencia y agrupa a algo más de 15.000 personas (un 8% del total del textil-confección español).

¹⁷ Se comprobó si era aplicable el análisis factorial mediante la prueba de esfericidad de Bartlett y la prueba de KMO y, conforme a Nunnally y Berstein (1994) resultó ser aceptable con valores por encima de 0,6 (0,64).

Tabla 4. Matriz de componentes principales

	<i>Eficiencia</i>	<i>Crecimiento</i>
Crecimiento cifra de ventas	0,132	0,889
Crecimiento del valor añadido	0,140	0,887
Productividad	0,693	0,043
Rentabilidad económica	0,862	0,127
Rentabilidad financiera	0,791	0,223

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, la aplicación del análisis factorial y del método de componentes principales a las 5 variables dependientes de nuestro trabajo nos ha permitido resumirlas en 2 factores que hemos denominado: *eficiencia* y *crecimiento*. Esos factores obtenidos explican un 70,61% de la varianza. Su interpretación es la siguiente:

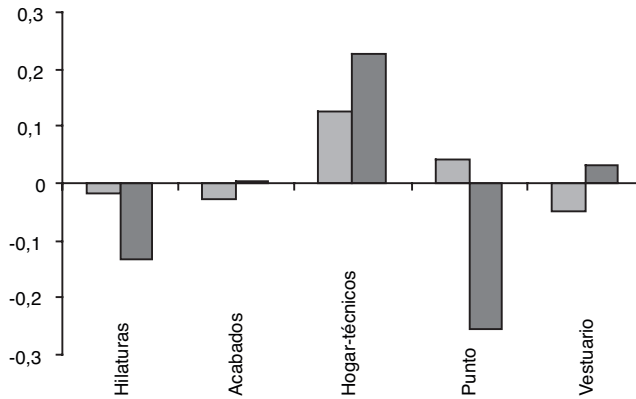
- El factor primero (la eficiencia), representa un 46,70% de la varianza. Está formado por las variables: productividad, rentabilidad económica y rentabilidad financiera en valores medios del periodo estudiado. Puede interpretarse este factor como un indicador económico-contable del resultado de la actividad de las empresas textiles.
- El factor segundo (el crecimiento), representa un 23,91% de la varianza. Está formado por dos variables que hacen referencia a la evolución media de las ventas y al crecimiento medio en el valor añadido creado por las empresas textiles en el periodo 2002-04. Este factor es un buen indicador de la tendencia experimentada en el negocio durante ese tiempo.

Efecto subsector

Por último, como venimos argumentando, el efecto de los cambios en el entorno y la respuesta estratégica corporativa de las empresas ofrece nuevos y diferentes escenarios competitivos. De manera que, para un sector concreto como es el textil-confección español, el impacto que, por ejemplo, pueden tener las medidas liberalizadoras que tuvieron lugar a principios de 2005 se presagian de signo incluso contrario al de otros países de nuestro entorno de la UE-25 con economías menos desarrolladas; es más, pensamos que dentro del ámbito español a nivel regional ese impacto será discontinuo y asimétrico debido a la concentración y especialización geográfica, y a la heterogeneidad entre los distintos subsectores que conforman esta industria.

Concretamente, del estudio de trabajos como los del FCEE (2004), el IFM (2004) o el de Golf *et al.* (2005), que analizan los distintos estadios competitivos en los que se encuentra cada subsector textil-confección nos permiten suponer que entre las distintas empresas que los conforman existan significativas diferencias en las condiciones de demanda y competencia de sus respectivas industrias, que hemos denominado “efecto subsector” y que se pueden visualizar en la figura (2).

De su lectura se constata la heterogeneidad de los distintos subsectores que conforman el objeto del trabajo.

Figura 2. Efecto subsector para los dos periodos considerados

Fuente: Elaboración propia.

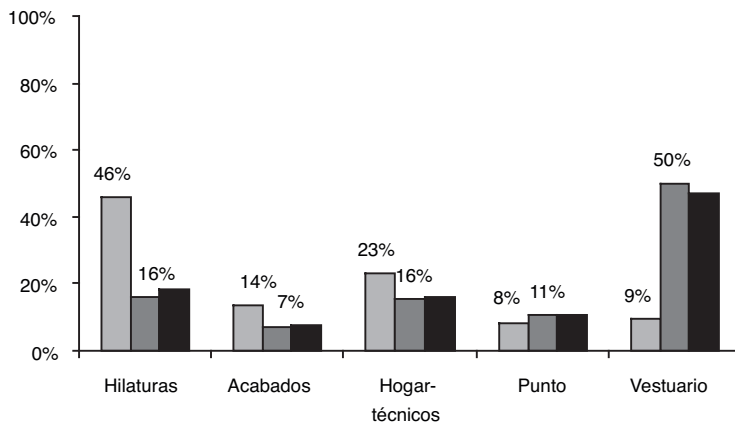
4. CONTRASTE DE HIPÓTESIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Un limitación puesta de manifiesto en los estudios sobre distritos industriales radica en el propio diseño establecido para el contraste (Paniccia, 1998). Eso puede llevar a ciertas inconsistencias en las conclusiones obtenidas, por ejemplo, suponer que una diferencia es debida al efecto distrito cuando en realidad es debida al efecto subsector o viceversa. Por ello, el primer paso del contraste ha sido analizar el patrón de especialización del distrito industrial de Alcoi-Ontinyent para posteriormente comparar los resultados con las empresas situadas fuera de éste sólo en esos segmentos de producción.

Como se muestra en la figura (3) la especialización productiva de las empresas localizadas dentro del distrito es en los subsectores de Hilaturas (46%), Acabados (16%) y Hogar-Técnicos (23%).

De acuerdo con las tablas de contingencia existe significatividad estadística de signo positivo en los 3 subsectores señalados (el distrito industrial contabiliza más empresas de las que cabría esperar). Por ello, la muestra ha sido dividida en dos: a) la que hemos denominado “principal del territorio”, que agrupa a las empresas especializadas en esas actividades y b) “resto de subsectores”, que agrupa a los otros dos (Punto y Vestuario) (tabla 5).

Los principales estadísticos descriptivos de las actividades agrupadas bajo el nuevo epígrafe “principal del territorio” y las asociaciones entre las distintas variables cuantitativas se muestran en la tabla (6). Donde se observa que, el tamaño y la edad están correlacionados de forma positiva; mientras que ambos lo están de forma negativa con el crecimiento. De acuerdo a esto último, podemos pensar que las em-

Figura 3. Patrón de especialización del distrito**Tabla 5.** Relación entre especialización productiva y localización

		<i>Subsector</i>	<i>EFD</i>	<i>EDD</i>
Principal del territorio		Hilaturas	-15,5	**15,5¹⁸
		Acabados	-4,9	**4,9
		Hogar-técnicos	-4,3	**4,3
Resto de subsectores		Punto	*1,8	-1,8
		Vestuario	**16,7	-16,7

**p < 0,05; * p < 0,1. Sig. = 0,000, V de Cramer 0,264.

Fuente: Elaboración propia.

presas de mayor número de empleados o de años están viéndose afectadas de forma más negativa por los cambios en el entorno competitivo. También es destacable la correlación de signo negativo que registran la eficiencia y antigüedad.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos y coeficientes de correlación

		<i>Media</i>	<i>D.T.</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1	Empleados	20,3	25,4	—		
2	Antigüedad	15,8	9,7	0,478**		
3	Eficiencia	0,037	0,99	-0,012	-0,112**	
4	Crecimiento	0,032	0,98	-0,104**	-0,192**	0,008

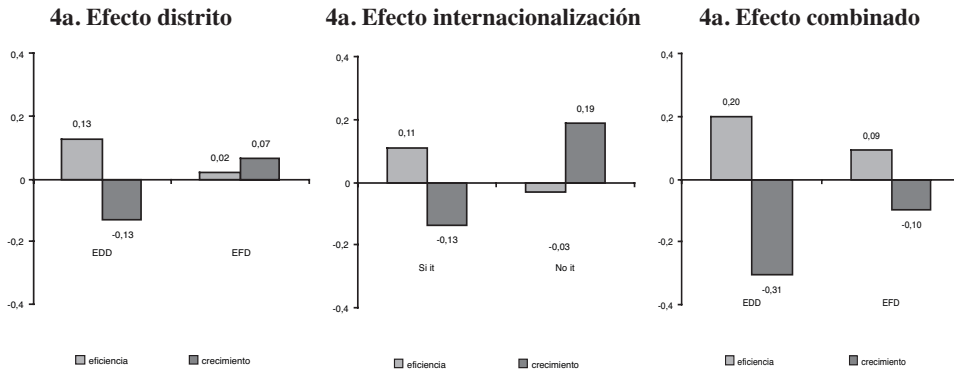
N = 2342. (**) Las correlaciones son significativas para p < 0,05; (*) las correlaciones son significativas para p < 0,1.

Fuente: Elaboración propia.

¹⁸ Para facilitar la lectura sólo se ofrecen los residuos corregidos y su signo. En este caso, la significatividad y signo positivo que recoge la celda Hilaturas/EDD indica que el recuento de observaciones es mayor del que cabría esperar con una significatividad del 95%.

La primera de las hipótesis formuladas establecía una relación entre la localización de una empresa textil en un distrito y una mejor *performance-económica*. Como se muestra de forma resumida en la figura (4a) la evolución experimentada de la eficiencia a lo largo del periodo de tiempo considerado (2002-04) ha sido más favorable para las empresas localizadas dentro del distrito (0,13) que para las que están fuera (0,02), mientras que no ha sido así en los indicadores agrupados como crecimiento.

Figura 4. Gráfico-resumen



Fuente: Elaboración propia.

El ANOVA (tabla 7) es significativo para las diferencias de medias referidas a ambos indicadores (eficiencia y crecimiento), al igual que lo es para la antigüedad (las EDD son más antiguas, media: 17 años). Si aceptamos que el crecimiento está negativamente correlacionado con la edad de una organización, que ésta es significativamente superior entre las EDD y que en ambos casos el crecimiento es de signo positivo, podemos razonablemente aceptar esa primera hipótesis.

Tabla 7. Principales resultados del ANOVA

	Hipótesis n.º 1		Hipótesis n.º 2		Hipótesis n.º 3	
	EDD	EFD	SI IT	NO IT	EDD-SI IT	EFD-SI IT
Antigüedad	17,0**	15,6**	20,7**	11,7**	20,6**	19,0**
Empleados	20,4	20,3	27,7**	13,2**	26,0	26,0
Eficiencia	0,13*	-0,13*	0,11**	-0,03**	0,20	0,09
Crecimiento	0,02**	0,07**	-0,13**	0,19**	-0,31**	-0,10**
Casos	290	1.432	831	891	149	682

(**) Los ANOVAS son significativos para $p < 0,05$; (*) las correlaciones son significativas para $p < 0,1$.

Fuente: Elaboración propia.

La segunda de las hipótesis formuladas establecía una relación positiva entre la estrategia de internacionalización de una empresa textil y una mejor *performance-económica*. Al igual que en el caso anterior, se pueden visualizar gráficamente los resultados en la figura (4b) (si internacionalizadas media: 0,11 y no media: -0,03). La

significatividad estadística de los valores obtenidos (tabla 7) nos indica la existencia de verdaderas diferencias del signo esperado en la variable eficiencia. No obstante, de nuevo encontramos un signo contrario al esperado en el indicador del crecimiento. Este desencuentro puede deberse a que entre ambas submuestras (internacionalizadas y no) el tamaño y antigüedad, claros determinantes de esta estrategia, son muy diferentes (*p-valor* menor de 0,05), siendo las empresas que no han adoptado la misma más pequeñas y jóvenes. Como ambos indicadores estructurales están correlacionados de forma negativa con el crecimiento, podemos pensar que buena parte de ese desfavorable efecto se encuentra en los mismos, aspecto que con las matizaciones expuestas nos llevan a aceptar esta hipótesis.

En la tercera de las hipótesis formuladas se establecía que entre las empresas internacionalizadas las localizadas dentro del distrito obtendrían una *performance-económica* más alta que las localizadas fuera del distrito. De un primer examen visual a los resultados obtenidos en la variable eficiencia se observa que el resultado contabilizado es el mejor de los tres casos analizados en ambas submuestras (EDD media = 0,20 y las EFD media = 0,09) (figura 4c). Por su parte, el signo negativo que se contrasta en la variable crecimiento asociado al mayor tamaño y antigüedad de las empresas (tabla 7) validan los argumentos anteriores. Eso nos permite, por un lado, aceptar la hipótesis tercera con reservas y, por otro, advertir que en el segmento de la producción que hemos denominado principal del territorio las empresas que han obtenido una mejor eficiencia son las localizadas dentro del distrito y que están internacionalizadas, pero que éstas son las que han experimentado la evolución más desfavorable en sus cifras de ventas y valor añadido.

5. Conclusiones

El principal objetivo de esta investigación ha sido el estudio del efecto de la globalización sobre las PYMES textiles. Como resultado del trabajo realizado, y con las restricciones propias de los datos empleados, podemos concluir que existe un claro efecto distrito, al menos según el indicador de *performace-económica* empleado. También parece claro el efecto positivo que muestra la adopción de la estrategia de internacionalización.

De manera que, dada la tendencia de esta industria a concentrarse regionalmente y la negativa evolución experimentada a lo largo de los últimos 6 años en sus principales indicadores, se advierte de un desigual impacto de la globalización a lo largo de la geografía española. De forma que, para un mismo subsector, se presume un efecto más negativo en aquellas regiones donde muestre unos niveles marginales de concentración. Por ello, a nivel directivo se sugiere que frente a los nuevos retos competitivos surgidos por la globalización la adopción urgente de actitudes claramente proactivas por parte de éstos. Concretamente, como resultado del análisis previo aquí efectuado, debe de incidirse en la diversificación relacionada hacia subsectores (y nichos) que incorporen un mayor valor añadido (como el de Técnicos-Hogar); en el ámbito geográfico, apostar por una mayor implicación con los mercados exteriores y derivado del modelo del distrito industrial, en la cooperación.

Por último, deseamos poner de manifiesto una serie de limitaciones que afectan principalmente a dos ámbitos diferenciados: a) los datos empleados y b) la delimitación del distrito industrial. Respecto a los datos, éstos no ofrecen información sobre otros aspectos que se configuran claves en la competitividad de este sector como es el esfuerzo innovador y que deberían de considerarse en futuros estudios. Respecto a la metodología seguida para la delimitación del distrito industrial y la fijación arbitraria de ciertos umbrales, si bien es lógico que el CE sea mayor que la unidad, no está claro qué mínimo debe tener un municipio para alcanzar una u otra categoría, y si esos mínimos son o no ponderables en función del tamaño de la población o del tipo de industria analizada.

Bibliografía

- Altenburg, T. y Meyer-Stamer, J. (1999): "How to promote clusters: Policy experiences from Latin America," *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1693-1713.
- Aragón, C., Aranguren, M.J. y Iturrioz, C. (2002): *El sector textil: análisis para una estrategia*, Universidad de Deusto, San Sebastián.
- Bagella, M. (2000): "The District Advantage in Small-Medium Firm Internationalisation" en M. Bagella and L. Becchetti (Eds.): "*The Competitive Advantage of Industrial Districts*", Physica-Verlag, New York.
- Bagella, M. y Becchetti, L. (eds.) (2000): "The Competitive Advantage of Industrial District", Physica-Verlag, New York.
- Bagella, M., Becchetti, L. y Sacchi, S. (1998): "Aglomerazione geografica delle imprese e performance nell'export: un'analisi empirica su microdati per l'Italia", *Sviluppo locale*, vol. V, núm. 8, pp. 122-148.
- Becattini, G. (1979): "Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, núm. 1, pp. 7-21.
- Boix, R. y Galletto, V. (2005): "Sistemas locales de trabajo y distritos industriales Marshallianos en España", *Documents de Treball*, Departament d'Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Callejón, M. y Costa, M.T. (1995): "Economías externas y localización de las actividades industriales", *Economía Industrial*, núm. 305, pp. 75-86.
- Callejón, M. y Costa, M.T. (1996): "Geografía de la producción. Incidencia de las externalidades en la localización de las actividades en España", *Información Comercial Española*, núm. 754, pp. 39-49.
- Camisón, C. y Molina, F.X. (1998): "Evaluación de la proximidad de una colectividad de organizaciones al modelo ideal de distrito industrial y desempeño empresarial: una aplicación a los casos de los distritos de la industria cerámica de Italia y España", *Estudios Regionales*, núm. 50, pp. 15-37.
- Canals, J. (2003): "El sector textil-confección español: situación actual y perspectivas" *Boletín ICE Económico*, núm. 2768, pp. 3-8.
- Canals, J. y Trigo, J. (2001): "La industria textil en el contexto europeo", *Horizonte Empresarial*, núm. 2094, pp. 6-10.
- CITYC (Centro de Información Textil y de la Confección) (2006): "Evolución del sector textil-confección", *Centro de Información Textil y de la Confección*, Barcelona.
- Cluster Competitividad (1999): *Iniciativa de refuerzo de la competitividad. El Cluster del Textil Hogar en las comarcas de L'Alcoià, El Comtat y la Vall d'Albaida*, Generalitat Valenciana, Valencia.
- Costa, M.T. and Viladecans, E. (1999): "The District Effect and the Competitiveness of Manufacturing Companies in Local Productive System", *Urban Studies*, vol. 36, núm. 12, pp. 2085-2098.
- Das, K. (1998): "Collective efficiency and firm strategy: study of an Indian industrial cluster" *Entrepreneurship & Regional Development*, núm. 1, vol. 10, pp. 33-49.

- DGCI (Dirección General de Comercio e Inversiones) (2004): “*Inversiones Exteriores: estadísticas de varios años*”, <http://www.mcx.es/polco/default.htm>.
- DIRCE (Directorio Central de Empresas) (2005): “*Demografía de las empresas: explotación estadística de varios años*”, <http://www.ine.es>.
- Eurostat (2004a): “*Labour Costs in Europe (1996-2002)*”, *Statistics in focus*, núm. 9, http://europa.eu.int/index_en.htm.
- Eurostat (2004b): “*The labour market in the 1st quarter 2004*”, *Statistics in focus*, núm. 17, http://europa.eu.int/index_en.htm.
- FCEE (Foro Caixanova de Estrategias Empresariales) (2004): “*Síntesis del diagnóstico estratégico de la cadena de textil-confección-moda*”, Instituto de Desarrollo Caixanova, A Coruña.
- Giuli, M. (1997): “The Competitiveness of the European Textile Industry”, *Research Papers in International Business*, núm. 2-97, Centre for International Business Studies, South Bank University, London.
- Golf, E., Molina, M.J., Pla, J. y Puig, F. (2005): *Plan Estratégico Textil de las Comarcas Centrales Valencianas*, Proselección, Ontinyent, Valencia.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W.C. (2000): *Análisis Multivariante*, Ed. Prentice Hall, Madrid.
- ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) (2004): “*Estadísticas de Comercio Exterior de varios años*”, <http://www.icex.es>
- IEI (Instituto de Economía Internacional) (2004): “*La nueva economía global y sus incidencia en lo sectores tradicionales de la Comunidad Valenciana*”, Universitat de València.
- IFM (Institut Français de la Mode) (2004): “Study on the Implications of the 2005 Trade Liberalisation in the Textile and Clothing Sector”, http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/ifm_finalreport_2005.pdf.
- IMC (Informe Mensual de la Caixa) (2004): “*Ajuste Industrial: suma y sigue*”, Servicio de Estudios de la Caixa, <http://www.estudios.lacaixa.comunicacions.com>.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2006): *Directorio Central de Empresas: Demografía Industrial*, <http://www.ine.es>.
- Jódar, P., Coduras, A., Jarque, S., Mendoza, R. y Rodríguez, C. (1997): *El sector textil: una aproximación territorial*, A.C.T.E, Terrassa.
- Jones, R.M. and Hayes, S.G. (2004): “The UK clothing industry: extinction or evolution?”, *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 8, núm. 3, pp. 262-278.
- Kearney, A.T. (2004): “A. T. Kearney’s 2004 Offshore Location Attractiveness Index. Making Offshore Decisions”, http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Making_Offshore_S.pdf
- Langlois, R. N. y Robertson, P. L. (1995): *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, Routledge, New York.
- Longás, J.C. (1997): “Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional”, *Estudios Regionales*, núm. 48, pp. 167-188.
- Maccarini, M.E., Scabini, P. y Zucchella, A. (2003): “International Entrepreneurship and Location-Specific Factors: A Study On Born Global Firms”, *EIBA 2003*.
- Majocchi, A. (2000): “Are industrial clusters going international? The case of Italian SMEs in Romania”, Università dell’Insubria, Facoltà di Economia, WP. NÚM 12/2000, http://eco.uninsubria.it/dipeco/Quaderni/files/QF2000_12.pdf
- Marchi, F. (2005): “The EU-25 Textile & Clothing Industry in the year 2004”, *General Assembly Euratex de juny 2005*, <http://www.euratex.org>.
- McCormick, D. (1999): “African enterprise clusters and industrialisation: Theory and reality”, *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1531-1551.
- Molina, F.X. y Martínez, M.T. (2004): “Distrito industrial, capital humano disponible y desempeño. El sector cerámico de Castellón”, *Estudios Regionales*, núm. 69, pp. 89-114.
- Myro, R. y Fernández-Othelo, C.M. (2004): “La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental”, *Información Comercial Española*, núm. 818, pp. 185-201.
- Nordas, H.K. (2004): “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing”, *WTO Working Paper*, www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf
- Nunnally, J.C. y Bernstein, I.H. (1994): *Psychometric Theory*, Ed. McGraw Hill, New York.

- OCDE (1992): “*Structural change and industrial performance: a seven country growth decomposition study*”, Paris.
- Paniccia, I. (1998): “One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts. Organizational Variety of Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises”, *Organization Studies*, vol. 4, núm. 19, pp. 667-699.
- Pietrobelli, C. (2000): “Competitiveness and its Socio-Economic Foundations: Empirical Evidence on the Italian Industrial Districts”, in M. Bagella and L. Becchetti (Eds.): “*The Competitive Advantage of Industrial Districts*”, Physica-Verlag, New York.
- Pietrobelli, C. y Olarte, T. (2002): “Enterprise Clusters and Industrial Districts in Colombia’s Fashion Sector”, *European Planning Studies*, vol. 10, núm. 5, pp. 541-562.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York.
- Pla, J. (2000): *La Estrategia Internacional de la Empresa Española*, Fundació Universitària Vall d’Albaida, Ontinyent.
- Pla, J.; Puig, F. y Linares, E. (2007): “Crisis actitudes directivas y estrategia en los sectores manufactureros tradicionales: el sector textil español”, *Universia Business Review*, núm. 14, pp. 68-83.
- Puig, F.; Pla, J. y Debón, A. (2005): “Nuevos retos en la competitividad internacional de los sectores manufactureros tradicionales”, XV Congreso Nacional de ACEDE, Libro de Actas.
- Puig, F.; Pla, J. y Linares, E. (2008): “Los distritos industriales como unidad de análisis: una propuesta metodológica para su delimitación”, *Revista ICADE*, núm. 73, enero-abril.
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (1992): “Introducción”, en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Comps.): “*Los distritos industriales y las pequeñas empresas*”, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía y Sociología del trabajo, vol. I, Madrid.
- Renau, J.J. (1996): “El porqué, el cómo y el dónde de la internacionalización de la empresa”, *Revista Asturiana de Economía*, núm. 6, pp. 41-62.
- Signorini, L.F. (1994a): Una verifica quantitativa dell’effetto distretto, *Svilupo locale*, vol. 1, núm. 1, pp. 31-70.
- Signorini, L.F. (1994b): “The price of Prato, or measuring the Industrial District Effect”, *Papers in Regional Science*, vol. 73, núm. 4, pp. 369-392.
- Soler, V. (2000): “Verificación de las hipótesis del distrito industrial. Una aplicación al caso valenciano”, *Economía Industrial*, núm. 334, pp. 13-23.
- Steinle, C. y Schiele, H. (2002): “When do industries cluster?. A proposal on how to assess an industry’s propensity to concentrate at a single region or nation”, *Research Policy*, núm. 31, pp. 849-858.
- Stengg, W. (2001): “The textile and clothing industry in the EU. A survey”, *Enterprise Papers*, núm. 2.
- Tattara, G. (2001): L’efficienza dei distretti industriali: una ricerca condotta dal servizio studi della Banca d’Italia, *Economia e Società Regionale*, núm. 4, pp. 114-143.
- Tremosa, R. y Trigo, J. (2003): “La empresa textil española en el contexto europeo” *Boletín ICE Económico*, núm. 2768, pp. 9-18.
- Welch, L.S. y Luostarinen, R. (1988): “Internationalization: Evolution of a Concept”, *Journal of General Management*, vol. 14, pp. 34-55.