

**LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL COMO ELEMENTO DE COOPERACIÓN EN LOS  
EMPRENDEDORES. EL CASO PARTICULAR DEL EMPRENDEDOR  
INTERNACIONAL.**

Dr. Jose M. Comeche Martínez

Dpto. Dirección de Empresas “*Juan J. Renau Piqueras*”  
Universitat de València (España)  
**Jose.M.Comeche@uv.es**

Dra. Ana Debón Aucejo

Dpto. de Estadística e Investigación Operativa  
Universidad Politécnica de Valencia (España)  
**Andeau@eio.upv.es**

D. Francisco Puig Blanco

Dpto. Dirección de Empresas “*Juan J. Renau Piqueras*”  
Universitat de València (España)  
**Francisco.Puig@uv.es**

## INTRODUCCIÓN

Una de las estrategias que tradicionalmente más atención ha despertado es la de la internacionalización de las empresas, pues la misma se vincula como una acción necesaria para la supervivencia y el éxito de las empresas industriales en un entorno globalizado, ya que los efectos de la globalización mundial, al que se enfrentan los países europeos y especialmente algunos sectores como el textil, son una fuente de retos y desafíos a los que a corto y medio plazo deberán hacer frente. Por otro lado, existe abundante evidencia empírica sobre las ventajas competitivas de los distritos industriales, aunque también parece claro que los investigadores han estudiado poco y no han contrastado con precisión la relación entre alguno de los factores característicos de los mismos como la “población de empresas” que alberga y su *performance*, medida ésta en términos de tasas de creación de empresas (Staber, 2001) o de su actividad internacional (Maccarini *et al.*, 2003). Es dentro de este contexto donde la figura del emprendedor y su comportamiento cobran, si cabe, mayor relevancia, especialmente en un sector concreto como es el textil dada su importancia cuantitativa en términos de número de empresas y creación de empleo.

De esta forma, el objetivo pretendido en este trabajo es verificar el efecto de la localización en el emprendedor, medido por las tasas de creación de empresas y de actividad internacional. Para tal fin, el presente trabajo se estructura en dos grandes partes. En una primera, se revisa la principal literatura sobre los distritos industriales y el sector textil, la estrategia internacional de las empresas y el emprendedor internacional, lo cual nos va a permitir el poder establecer una serie de hipótesis vinculadas a un sector, que relacionan la pertenencia a un distrito industrial y, por tanto, la factible cooperación entre las empresas que lo componen, con las características estructurales y la *performance* de las mismas. En la segunda parte plantearemos el diseño del estudio concluyendo con la discusión de los resultados obtenidos.

La elección del sector y del área geográfica obedecen a tres razones principales: a) la tendencia histórica de esta industria hacia la distritualización, b) su importante peso en la economía, y c) el carácter de oportunidad que actualmente tiene debido a los importantes cambios a los que debe de hacer frente y que llenan de incertidumbre su futuro.

## **ESTADO DEL ARTE. VISIÓN ACTUAL DEL DISTRITO INDUSTRIAL.**

### ***La Distritualización. Consideraciones generales.***

El primer elemento que lleva implícito el distrito industrial es el de la comunidad de personas que en el mismo viven y trabajan: operarios, directivos, técnicos y empresarios; y que junto con las empresas y los mecanismos que las unen, configuran el sistema (Dei Ottati, 2002). En este grupo, se incluyen: las competencias de la mano de obra y el carácter emprendedor de sus participantes; aunque el rasgo más característico es el sistema relativamente homogéneo de valores e ideas, que son la expresión de una ética del trabajo y de actividad, de la familia, de la reciprocidad y del cambio. Un sistema de valores que fomenta la empresa y la introducción de cambios tecnológicos, y que de alguna forma garantizan la evolución y pervivencia del distrito (Omiccioli y Quintiliani, 2000; Molina, 2002). El segundo gran elemento estructural que define el distrito industrial es el sistema de relaciones, principalmente informales y poco estructuradas que alberga, y que tiene importantes implicaciones estratégicas para las empresas allí instaladas. Existe bastante coincidencia en la literatura distritual en caracterizar esas relaciones como una combinación de competencia y cooperación: esto significa que las empresas no sólo luchan entre sí, sino que tratan de manera conjunta de encontrar nuevos mercados para la nueva producción sin causar efectos destructivos en el sistema (Dei Ottati, 2002). En efecto, esas particulares relaciones interempresariales son una característica que diferencia a los distritos industriales de otros sistemas de empresas que están subordinados a grandes grupos o corporaciones (Becattini, 1992), que constituyen un principio organizativo del distrito (Pyke y Sengerberger, 1992) y, al mismo tiempo, suponen uno de los mecanismos reguladores locales que aseguran el éxito continuado (Piore, 1992). Un tercer aspecto, causa y efecto, de lo que es un distrito industrial es que se trata de un ejemplo de realización localizada de un proceso de división del trabajo, de descentralización de la producción, que ni se diluye en el mercado general ni se concentra en una empresa o unas pocas empresas (Becattini, 1992). Esto supone, que dentro de tal aglomeración se darán las siguientes características: a) existirán muchas empresas de tamaño pequeño y mediano; b) con bajo grado de integración vertical, especializadas en una o unas fases del proceso de producción; y c) según su función empresarial/directiva, independientes, con escasa separación entre la propiedad y el control, y de marcado carácter familiar (Bellandi, 2002). Y que, además, con el objetivo de mejorar sus factores competitivos, esa concentración aglutinará a empresas de otros sectores conexos y afines y otras instituciones como lo puedan ser las asociaciones empresariales e institutos tecnológicos. Ello justifica que un distrito industrial que fabrique, por ejemplo textiles, no sólo incluirá a los productores finales de tejidos para el hogar, sino también a las empresas que se dedican a la

producción de las fibras, las que fabrican hilos, botones, tintes y, como no, a los fabricantes de máquinas para la producción textil, y a empresas de servicios financieros y transportistas, entre otros.

Respecto al tamaño, observamos que en el distrito industrial hay muchas empresas pequeñas y muy pequeñas, reagrupadas en el mismo ámbito geográfico de un territorio determinado, lo cual determina una gran dimensión de conjunto que propicia tanto el aprovechamiento de economías de escala como de economías externas (Camisón, 2001; Giner y Santa María, 2002). Con referencia al grado de integración vertical, se identifican tres tipos de empresas en los distritos industriales: a) empresas que producen un bien final, o empresas finales, sus características más destacables es que elaboran la última o últimas fases del proceso y que están en contacto con el mercado de consumo; b) empresas intermedias o monofase, identificadas por que llevan a cabo una o unas pocas fases de la elaboración de un producto destinado principalmente al mercado industrial; c) y las empresas de industrias diferentes, que son aquellas que ofrecen productos y servicios de otras industrias, pero complementarios al proceso productivo del distrito (Brusco, 1992; Dei Ottati, 2002). La tercera característica puesta de manifiesto en los estudios sobre caracterización de los distritos industriales hace referencia a la función empresarial/directiva, en primer lugar, se destaca su carácter independiente mostrado por la baja o nula pertenencia a grupos empresariales; ello puede suponer importantes limitaciones en cuanto al acceso a recursos de tipo financiero, tecnológico y humano, así como un bajo poder de negociación frente a proveedores y clientes que puede poner en peligro su crecimiento y desarrollo. En segundo lugar, nos encontramos con la escasa separación entre la propiedad y la gestión de las empresas pertenecientes a los mismos (Santa María, 1999); y finalmente, también es relevante en el *management* de las empresas del distrito su marcado carácter familiar. Este hecho condiciona las estructuras organizativas: las hace más simples, con un poder centralizado y poco personal técnico, hecho que, sobre todo, influye en dos importantes actitudes: a) respecto al riesgo, las empresas familiares son bastante adversas y b) respecto a las estrategias, éstas están marcadas por unas bajas tasas de inversión en I+D y propensión exportadora (Fernández y Nieto, 2001). La explicación a estas actitudes se encuentra en su origen, pues, las empresas creadas por un emprendedor están dispuestas a aprovechar una oportunidad del mercado y arriesgar su patrimonio y reputación, a diferencia de las familiares, que aunque su origen sea similar, su voluntad de permanencia y deseo de transmitir las a los descendientes hace que adopten unas posturas más conservadoras.

### ***Un caso particular. La Industria Textil en la Unión Europea.***

La evolución reciente de la industria textil-confección europea se caracteriza por dos hechos fundamentales: a) mantiene un peso importante en el global de su economía a pesar del retroceso experimentado en su volumen de producción, y b) la creciente presencia en sus mercados de la producción de los países asiáticos. Efectivamente, la industria textil-confección es un sector globalizado que registra un constante incremento de los flujos comerciales entre países, sobretodo debido al proceso de liberación comercial en el que se encuentra sometido.

Actualmente, la mayoría de las asociaciones y colectividades del sector se hallan inmersas en un profundo debate sobre el futuro de esta industria. Y aunque no es nuevo para el textil-confección tener que afrontar crisis y grandes remodelaciones, lo cierto es que, especialmente ahora, se presagian fuertes cambios a todos los niveles. Su origen es doble: a) la ampliación en 2004 de la UE a 25 miembros y b) la liberalización de los intercambios comerciales el uno de enero de 2005, que están permitiendo la libre competencia a todos los proveedores del textil-confección de la UE. Trabajos como los de la DG Trade of the European Comisión (2003) y el de Lleonart *et al.* (2003) presagiaban que el impacto, sobre todo de la liberalización de los intercambios comerciales, se haría visible tanto en el incremento del déficit del saldo exterior como en una dolorosa reestructuración industrial y productiva de sus diferentes segmentos (vestuario, textil hogar y textiles técnicos), hechos que se constatan fácilmente en la actualidad. Efectivamente, la evolución del sector a nivel europeo o español es bastante desalentadora, tal y como se muestra en el Cuadro 1.

Los principales rasgos que caracterizan a la industria textil-confección de la UE (Stengg, 2001) pueden resumirse en: a) especialización de sus empresas en uno o en pocos subsectores productivos; b) estar formada por un escaso número de empresas integradas frente a un número alto de pequeñas empresas con un tamaño medio a la baja que se sitúa, según estimaciones de organizaciones del sector como el OETH y ACTE, en torno a los 19 empleados; y c) como consecuencia de lo anterior, en un grado creciente de interdependencia mutua en busca de la flexibilidad productiva que favorece la concentración geográfica. Esos rasgos, unidos a una tradición de marcado carácter histórico de especialización productiva regional, nos presentan un panorama del textil en la UE que puede caracterizarse como bastante distritualizado. Destacan por su importancia y peso sobre el textil europeo: la región Norte (Portugal); las regiones de Véneto, Piemonte, Toscana y Emilia-Romagna (Italia); Nord-Wesfàlia, Baviera y Baden-Württemberg (Alemania); Nottinghamshire (Reino Unido); Nort-Pas-de-Calais (Francia); y para España, las Comunidades Autónomas de Cataluña y Valencia (Maluquer, 2003). En definitiva, la industria textil debido a sus orígenes y

evolución, se ha configurado en torno a PYMES con una fuerte concentración geográfica. No obstante, dado el carácter emprendedor que lo caracteriza, y aunque el futuro del textil es incierto, es de esperar respuestas eficaces en el marco de los elementos estructurales que le son propios. Por ello, esas consideraciones nos permiten formular nuestra primera hipótesis de investigación:

*Hipótesis 1: es de esperar que entre empresas de un mismo sector, las empresas de dentro del distrito (EDD) muestren tasas de nacimiento mejores que las de las empresas de fuera del distrito (EFD), medida esta tasa emprendedora a través de la evolución del número de empresas creadas.*

### ***La Estrategia Internacional de las PYMES***

La mundialización de la economía es un hecho al que la mayoría de las empresas deben de hacer frente. Los cambios inducidos por la mayor apertura de los mercados al exterior y los avances tecnológicos han llevado, como ya hemos visto, a cambios importantes en la organización productiva y del territorio, así como en las estrategias formuladas por parte de las empresas. No es de extrañar por ello, que dentro de ese marco se contemplen respuestas claras en materia de innovación, descentralización productiva y/o subcontratación e internacionalización entre otras. Pero además, todo parece indicar que esa globalización será la tendencia futura para todos los sectores

Esto nos lleva a pensar que, frente al nuevo escenario económico del siglo XXI sea posible vislumbrar un amplio elenco de actitudes y acciones desarrollado por las PYMES. Así es posible identificar dos casos extremos: a) empresas que han emprendido acciones anticipadoras, atrevidas y que han supuesto importantes riesgos y esfuerzos inversores y b) otras que han adoptado una postura pasiva y respuestas débiles; en palabras de Covin y Slevin (1988) “comportamientos que pueden ser clasificados como emprendedores y no-emprendedores”, respectivamente; aunque es claro que entre ambos extremos existe un continuo de acciones y estrategias muy amplio, casi tanto como el número de empresas que lo conforman. Sobre la base de lo anterior, en materia de estrategias de internacionalización<sup>1</sup>, trabajos como los de Julien (1996) han ofrecido una clasificación de las respuestas que las PYMES de países avanzados han llevado a cabo para hacer frente a esa globalización (Cuadro 2).

---

<sup>1</sup> En función de que las estrategias de internacionalización de las empresas tengan su origen en los *inputs* o en los *outputs*, podemos diferenciar tres grandes categorías: el abastecimiento internacional, la exportación y el desarrollo contractual, asociativo o autónomo (Welch y Luostarién, 1988)

Como se observa, en esa clasificación se combinan dos dimensiones, por un lado, la que hace referencia al ámbito de aprovisionamiento o de origen de los recursos utilizados en los procesos de transformación, distinguiéndose a su vez dos situaciones: a) la utilización de factores productivos locales o próximos geográficamente y b) la utilización de recursos situados fuera de sus fronteras; por ejemplo la importación de materias primas o abastecimiento internacional. Por otro, estudia los mercados de destino de los productos, distinguiéndose también dos principales: el local o doméstico y el internacional o aquel situado fuera de sus fronteras nacionales. Sin embargo, si bien esa clasificación nos permite observar diferentes tipos de respuestas a la globalización por parte de las PYMES, no explica satisfactoriamente el origen de los diferentes comportamientos que ante unas mismas oportunidades muestran las empresas en sus procesos de internacionalización. Es decir, no se responde a cuestiones tales como (Martínez, 1998): ¿por qué en un mismo país y en un mismo sector algunas empresas deciden asumir determinados niveles de riesgo, implicándose en operaciones comprometidas con mercados extranjeros y no sucede así con otras?; ni tampoco a otras como: ¿por qué algunas empresas deciden internacionalizarse al poco tiempo de ser fundadas y otras tardan muchos años, si es que llegan a internacionalizarse?

En el estudio de la estrategia de internacionalización se suelen distinguir dos líneas de investigación: la que focaliza su atención sobre los factores que la causan y la que lo hace sobre sus procesos de desarrollo. Respecto a los determinantes de la internacionalización, la literatura ha estudiado ampliamente el efecto del tamaño sobre la probabilidad de que una empresa penetre mercados distintos al nacional, encontrándose bastante evidencia empírica de una correlación positiva entre ambas variables (Katsikeas, 1996). Algunos estudios, demuestran que las empresas aprenden cuando entran en una expansión secuencial al extranjero, y que el aprendizaje ocurre tanto en el ámbito de la empresa como del grupo de empresas. Es de esperar por tanto, que exista una relación directa entre experiencia en la actividad internacional y utilizations de fórmulas más avanzadas (Rialp, 1994).

De una manera integrada, Johanson y Mattson (1988) han explicado la internacionalización de las PYMES a partir del entramado social, organizativo y estratégico al que pertenecen. Así, las interacciones entre los miembros de la red proporcionan recursos estratégicos que las empresas no poseen de forma aislada o conexiones que les ayuden a superar las barreras a la internacionalización. Algunos trabajos (Becchetti y Rossi, 2000b) han demostrado que la propensión e intensidad exportadora de las empresas distrituales es mayor que las que no se ubican en un distrito industrial, sobre todo para aquellas empresas más pequeñas y de sectores más

maduros. Una de las causas más apuntadas ha sido la existencia conjunta de un ambiente favorable a esos procesos y la disponibilidad de servicios a la exportación. Otros trabajos como los de Becchetti y Rossi (2000a) evidencian que los destinos de la exportación son más amplios en las empresas que pertenecen a un distrito industrial que las que están fuera; siendo esta relación más clara en las empresas más pequeñas y que tienen una estrategia competitiva basada en la diferenciación del producto. Esas conclusiones nos permiten formular las siguientes hipótesis de investigación:

*Hipótesis 2: es de esperar que entre empresas de un mismo sector, las empresas de dentro del distrito (EDD) muestren una mayor propensión a la internacionalización que las empresas de fuera del distrito (EFD).*

*Hipótesis 3: es de esperar que entre empresas de un mismo sector, las empresas de dentro del distrito (EDD) muestren un mayor compromiso internacional que las empresas de fuera del distrito (EFD).*

### ***El emprendedor internacional***

Aunque la figura del emprendedor ha sido tratada tradicionalmente de forma desigual por la literatura económica, hoy en día son pocos los que dudan del importante papel que juegan los creadores de empresas y las PYMES en el desarrollo y crecimiento económico de un territorio (Cuervo, 1997). Ese interés por este tema se ha puesto de manifiesto por el aumento de investigaciones llevadas a cabo desde diferentes perspectivas (Busenitz, *et al.* 2003), donde destaca por su novedad la que tiene en cuenta el territorio donde se ha concebido esa empresa (Pyke y Sengenberger, 1992; Bellandi, 2002). Además, con la globalización del mundo económico, se ha evidenciado un especial énfasis en el estudio de las actividades que esas nuevas empresas desarrollan, especialmente las relacionadas con la internacionalización. Esto ha llevado a que en la actualidad un fenómeno que ha despertado el interés de los investigadores esté relacionado con las Nuevas Empresas Internacionales (NEI) y/o *Born-Globals* (Pla y Cobos, 2002). Esto es, empresas que ya desde su creación y/o sus inicios desarrollan una actividad internacional. En este sentido, el emprendedor de esas NEI es, por definición, internacional desde sus comienzos. Por eso es fácil encontrar definiciones en la literatura que hacen referencia al emprendedor y a la actividad emprendedora internacional como un proceso que supone descubrir y explotar las oportunidades que hay fuera de los mercados domésticos de la empresa (Zahra y George, 2002). Desde el punto de vista de la actividad emprendedora internacional, se reconoce la necesaria combinación de factores



tales como, la innovación, la proactividad y un cierto comportamiento orientado a la búsqueda del riesgo, que cruza las fronteras nacionales en su intento de crear valor para la empresa (McDougall y ovita, 2000). Igualmente, desde el punto de vista del empresario emprendedor, diferentes estudios (Collins y Moore, 1970; Sexton y Smilor, 1985) se han centrado en las características personales de éstos para, de esa forma, determinar sus motivaciones, profundizando en aspectos tales como su origen social y cultural, aspiraciones y circunstancias particulares. Posteriores estudios nos permiten observar que las características, rasgos y determinantes en el emprendedor han sido analizados desde tres dimensiones: demográfica, psicológica y sociológica (Romanelli, 1989; Planellas, 1996 y Porter, 1999); desde este enfoque, la figura del empresario, y por consiguiente la deducible cooperación entre las jurídicas creadas, se asocia a un entramado de relaciones formales e informales que van a proporcionar recursos e información de oportunidades de negocios. Las empresas se configuran a partir de la intensidad y frecuencia de las relaciones y la creación y estrategias de las empresas se pueden explicar a partir de esa interacción al permitir, a éstas, ser capaces de detectar y materializar los desajustes y huecos que en el mercado se crean (Aldrich y Zimmer, 1985; Johansson y Mattson, 1988; Johannisson y Monsted, 1997).

La influencia que las denominadas redes sociales tienen en el proceso emprendedor ya ha sido puesta de manifiesto en trabajos como los de Szarka (1990). También han sido analizados sus efectos en la creación y desarrollo de nuevas empresas internacionales; en este sentido Ripollés *et al.* (2002) estudian la relación existente entre las redes sociales del empresario y la temprana internacionalización de esta, poniéndose de manifiesto la existencia e importancia de estas redes para el inicio y rápido desarrollo de estas empresas en el ámbito internacional. Otros trabajos como los de Maccarini *et al.* (2003) han demostrado el impacto positivo que tienen los factores que son específicos a la localización en los procesos de internacionalización. Y otros estudios como los de Zucchella (2002) han evidenciado que la mayoría de las empresas que inician con prontitud sus procesos de internacionalización están localizadas en los distritos industriales. Nosotros, en este trabajo y, desde la unidad de análisis de la empresa no centramos el análisis en las características del emprendedor ni en las causas que le inducen a la carrera empresarial, sino en determinar el rol y la influencia que los elementos específicos a la localización, la relevancia de las redes de Pymes y su cooperación y, el distrito industrial, tienen como factores determinantes de todo este proceso.

Esas conclusiones nos permiten formular la siguiente hipótesis de investigación:

*Hipótesis 4: es de esperar que entre empresas de un mismo sector, las empresas de dentro del distrito (EDD) muestren una actitud emprendedora internacional más alta que la de las empresas de fuera del distrito (EFD).*

## **DISEÑO DEL ESTUDIO Y RESULTADOS**

El ámbito de análisis lo configura el subsector textil: código 17 CNAE 93 y NACE Rev. 1. El criterio de selección de la muestra, que ha superado la cifra de 10.000 empresas, 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 el subsector textil y no aquellas otras dedicadas principalmente a la confección, comercialización u otros sectores relacionados como la maquinaria o el químico. La principal fuente de información utilizada ha sido SABI<sup>2</sup>. El ámbito territorial del estudio y la localización es doble: a) España (sin las empresas del distrito industrial), y b) el distrito industrial de Alcoi-Ontinyent, específicamente los 8 principales núcleos de actividad textil: Agullent, Albaida, Alcoi, Banyeres, Bocairent, Cocentaina, Muro y Ontinyent<sup>3</sup>. Esta agrupación es acorde con la principal literatura distritual del textil valenciano. Respecto al año de fundación, en este apartado hemos atendido al año en que se creó o constituyó la empresa. Y hemos establecido el siguiente tramo [2002, 2004] como delimitación temporal a nuestro análisis.

Esta agrupación responde al doble objetivo de establecer comparaciones y estudiar las NEI. Y, aunque en la literatura sobre internacionalización existe cierta confusión, tanto en la cuantificación de los años para que una empresa se contemple como de reciente creación como para que se considere que está comprometida internacionalmente, respecto al primer aspecto, parece que existe cierto consenso en utilizar como indicador el número de seis o menos años (Fenhaber, et al. 2003), respecto al compromiso, hemos considerado también en esa misma línea que, la exportación o importación son las fórmulas más asequibles para iniciarse en la andadura internacional (Pla y León, 2004) y que, por tanto, si esto se realiza simultáneamente, implica estar más comprometida internacionalmente. Por último, en el análisis de la propensión internacional se distinguirán dos supuestos: a) empresas NO internacionalizadas, o que no realizan ninguna actividad en los

---

<sup>2</sup> Su nombre se corresponde con las siglas de: “Sistema de Análisis de Balances Ibéricos”. Esta Base de Datos recoge información sobre más de 550.000 empresas españolas y 65.000 portuguesas. Su utilización ofrece importantes ventajas, pues, nos proporciona la información desagregada a nivel territorial y sectorial. Este hecho, unido a los abundantes datos individualizados disponibles, permite realizar cruces que relacionen todas esas variables con las características estructurales, la estrategia internacional y la *performance* de las empresas, entre otros.

<sup>3</sup> La delimitación de la unidad de análisis de la presente investigación (el distrito industrial) sigue las pautas establecidas por Puig et al. (2006). De acuerdo a este trabajo, la identificación del distrito se realiza en base a la aplicación del estadístico del Coeficiente de Especialización (CE) y según las actividades textiles incluidas bajo el epígrafe 17 y el subepígrafe 18.2 de la CNAE-93.

mercados externos, y b) empresas SÍ internacionalizadas o que sí realizan alguna actividad en dichos mercados. Esta propuesta es acorde con otros trabajos vinculados al textil-confección como los de Costa y Viladecans (1999) o el de Eusebio y Llonch (2006). Para estudiar las asociaciones entre las variables anteriores (localización y actividad internacional) la técnica de análisis empleada ha sido la de las TABLAS DE CONTINGENCIA, tablas estadísticas de doble entrada que describen a una población (o a una muestra) a partir del análisis simultáneo de dos atributos o factores. El estadístico Chi-cuadrado contrasta la hipótesis nula de independencia entre las variables. Así que, para *p-valores* menores de 0,05 (nivel 95%) se rechazará esa hipótesis y, por tanto, se aceptará que existe cierta asociación o dependencia entre dichas variables (Sánchez, 1996).

## DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

Respecto a la Hipótesis 1, el análisis de la tendencia lineal que muestran los datos de cada una de las dos localizaciones (España y Distrito Industrial) o de los residuos corregidos de la tabla de contingencia, nos lleva a concluir que hay un descenso apreciable en la creación de empresas, visiblemente menos pronunciado para el distrito (Figura 1) y que, en los tres últimos años, se han creado más EDD de las que cabría esperar (Cuadro 3). Esta conclusión nos llevaría a **aceptar** la Hipótesis 1.

Para el análisis de la propensión internacional de la empresa textil, Hipótesis 2, también se ha comparado el comportamiento de las 10.093 empresas de la muestra para cada una de las 2 localizaciones (Cuadro 4), de su estudio se observa que las EDD muestran una propensión a la internacionalización más alta. Esta conclusión nos lleva a **aceptar** la Hipótesis 2. Por otra parte, para verificar el grado de compromiso internacional de las empresas textiles hemos analizado los residuos corregidos y el signo de éstos en las distintas modalidades de actividad internacional (exportación, importación y exportación-importación simultánea). Los resultados del Cuadro 5 parecen mostrar el mayor compromiso de las empresas distrituales y, por tanto, desde este planteamiento, parece razonable **aceptar** la Hipótesis 3 planteada. Finalmente, la actitud emprendedora internacional de las empresas localizadas en los distritos industriales, no parece confirmarse en los resultados del Cuadro 6, por tanto, **no aceptaríamos** la Hipótesis 4. El origen de estos últimos resultados pueden deberse a que los datos sólo abarcan un período de tres años, pudiendo ser necesario, en otros estudios, ampliar el horizonte temporal de análisis para confirmar, taxativamente, o no este hecho.

En conclusión, y con las limitaciones dadas por los datos utilizados en este trabajo, podemos afirmar el efecto positivo de la localización en el distrito sobre el emprendedor y la actividad emprendedora de las empresas, específicamente en un doble sentido, respecto a las tasas de creación de empresas y respecto de su actividad internacional. No así en la creación de NEI. Estos resultados ayudan a explicar que las justificaciones de que, empresas de un mismo sector adopten estrategias diferentes, sigan trayectorias diferentes y obtengan *performances* diferentes, haya que buscarlas en el territorio donde están localizadas y en las particulares relaciones de cooperación que albergan.

## BIBLIOGRAFÍA

Aldrich, H. and Zimmer, Ch. (1985): "Entrepreneurship through social networks" en D.L. Sexton y R.W. Smilor (ed.): *The art and science of entrepreneurship*, pp. 3-25, Ballinger Publishing Co.

Becattini, G. (1992): "El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico", en Pyke, F.; Becattini, G. and Sengenberger, W. (Comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía y Sociología del trabajo, vol. I, Madrid.

Becchetti, L. and Rossi, S. (2000a): "EU and Non EU Export Performance of Italian Firms. Is There and Industrial District Effect?" in M. Bagella and L. Becchetti (Eds.): *The Competitive Advantage of Industrial Districts*, Physica-Verlag, New York.

Becchetti, L. and Rossi, S. (2000b): "The Positive Effect of Industrial District on the Export Performance of Italian Firms", *Review of Industrial Organization*, vol. 16, pp. 53-68.

Bellandi, M. (2002): "Italian Industrial District: An Industrial Economics Interpretation", *European Planning Studies*, vol. 10, núm. 4, pp. 425-437.

Brusco, S. (1992): "El concepto de distrito industrial: su génesis"; 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.

Busenitz, L.; Page, G.; Shepherd, D.; Nelson, T.; Chadler, G. and Zacharakis, A. (2003): “Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions”, *Journal of Management*, vol. 29, núm. 3, pp. 285-308.

Camisón C. (2001): *La competitividad de la empresa industrial de la Comunidad Valenciana: Análisis del efecto del atractivo del entorno, los distritos industriales y las estrategias empresariales*, Tirant Lo Blanch, Valencia.

CITYC (Centro de Información Textil y de la Confección) (2006): “Evolución del sector textil-confección”, *Centro de Información Textil y de la Confección*, Barcelona.

Collins, O.F. and Moore, D.G (1970): *The organization Markets: a Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*, Meredith, Nueva York.

Covin, J. G. and Slevin, D. P. (1988): “The Influence of Organizational Structure on the Utility of an Entrepreneurial Top Management Style”, *Journal of Management Studies*, vol. 25, pp. 217-234.

Cuervo, A. (1997): “Empresarios y directivos”; *Economistas*, año XV, núm. 73, pp. 46-55.

Dei Ottati, G. (2002): “Social Concertation and Local Development: The Case of Industrial District”, *European Planning Studies*, vol. 10, núm. 4, pp. 449-466.

DG. Trade EC. (2003): “Summary of Studies and Reports on the Impact of Textiles Quota Elimination”, <http://trade-info.cec.eu.int/textiles/documents/100.doc>

Fernández, Z. y Nieto, M. J. (2001): “Estrategias y estructuras de las PYME. ¿Puede ser el (pequeño) tamaño una ventaja competitiva?”, *Papeles de Economía Española*, núms. 89-90, pp. 256-271.

Fernhaber, S. E.; Anitra, B. and McDougall, P. P. (2003): “The impact of Geographic Location on the Internationalization of New Ventures”, *The BRIGDE Annual Entrepreneurship Workshop*, [http://www.spea.indiana.edu/ids/bridge/2003Papers/ZMon\\_McDougall.pdf](http://www.spea.indiana.edu/ids/bridge/2003Papers/ZMon_McDougall.pdf).

Giner, J.M and Santa María, M.J. (2002): “Territorial systems of small firms in Spain: an analysis of productive and organizational characteristics in industrial districts”, *Entrepreneurship & Regional Development*, núm. 14, pp. 211-228.

INE (Instituto Nacional de Estadística) (2005): *Directorio Central de Empresas: Demografía Industrial*.

Johannisson, B. and Monsted, M. (1997): “Contextualizing Entrepreneurial Networking”; *International Studies of Management & Organization*, vol. 27, núm. 3, pp. 109-136.

Johanson, J. and Mattson, L. G. (1988): “Internationalisation in Industrial Systems. A Network Approach”, in Hood, N. and Valhlen, J. E. (eds.): *Strategies in Global Competition*, Grom Helm, London, pp. 287-314.

Julien, P. A. (1996): “Globalization: different types of small business behaviour”, *Entrepreneurship & Regional Development*, núm. 8, pp. 57-74.

Katsikeas, C. S. (1996): “Export Competitive Advantages: The Relevante of Firm Characteristics”, *Internacional Marketing Review*, vol. 11, núm. 3, pp. 33-53.

Lleonart, P.; Garola, A. y Arús, J.M (2003): “El impacto de la liberalización de los intercambios comerciales en el sector textil-confección español”, CITYC, Barcelona.

Maccarini, M. E.; Scabini, P. and Zucchella, A. (2003): “International Entrepreneurship and Location-Specific Factors”: A Study On Born Global Firms, EIBA 2003.

Maluquer, S. (2003): “La industria textil-confección europea en el umbral del siglo XXI”, *Boletín Económico del ICE*, núm. 2768, pp. 35-40.

Marchi, F. (2005): “The EU-25 Textile & Clothing Industry in the year 2004”, *General Assembly Euratex of June 2005*.

Martínez, C. (1998): “Causas de la internacionalización de las empresas: una revisión teórica”, *Boletín Económico del ICE*, núm. 2583, pp. 17-22.

McDougall, P.P. and Oviatt, B.M. (2000): *International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths*. *Academy of Management*. Vol. 43, núm. 5, pp. 902-906.

Molina, F. X. (2002): "Industrial districts and innovation: the case of the Spanish ceramic tiles industry", *Entrepreneurship & Regional Development*, núm. 14, pp. 317-335.

Omiccioli, M. e Quintiliani, F. (2000): "Assetti imprenditoriali, organizzazione del lavoro e mobilità nei distretti industriali" in L.F. Signorini (a cura di): *Lo sviluppo locale: Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali* Ed. Meridiana Libri, Roma.

Piore, M. J. (1992): "Obra, trabajo y acción: experiencia de trabajo en un sistema de producción flexible", en Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (Comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía y Sociología del trabajo, vol. I, Madrid.

Pla, J. y León, F. (2004): *Dirección de Empresas Internacionales*. Prentice-Hall, Madrid.

Pla, J. y Cobos, A. (2002): "La aceleración del proceso de internacionalización de la empresa: el caso de las "International New Ventures (INVs)" españolas", *Información Comercial Española*, vol. 802, pp. 9-22.

Planellas, M. (1996): "Evolución de la investigación sobre creación de empresas y estado actual del debate sobre los resultados de las nuevas empresas", *Papers ESADE*, nov., núm. 151.

Porter, M. E. (1999): "Cúmulos y competencia. Nuevos objetivos para empresas, Estados e instituciones", en M. Porter (Ed.): *Ser Competitivo*", Deusto, Bilbao.

Puig, F.; Pla, J. y Linares, E. (2006): "Los Distritos Industriales como unidad de análisis: una propuesta metodológica para su identificación". *Revista ICADE*, núm. 73, (aceptado y pendiente de publicar).

Pyke, F. and Sengenberger, W. (1992): "Introducción", en Pyke, F.; Becattini, G. y Sengenberger, W. (Comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Economía y Sociología del trabajo, vol. I, Madrid.

Rialp, A. (1994): “Los directivos de las PYMES frente a la internacionalización y los factores determinantes de su grado de orientación al exterior”, *IV Congreso Nacional de ACEDE*.

Ripollés, M; Menguzzato, M. and Iborra, M. (2002): The Internationalisation of New Ventures. The Spanish Case. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 3, núm. 3, pp. 191-200

Romanelli, E. (1989): “Organization Birt and Population Variety: A Community Perspective on Origins”, *Reseach in Organitational Behavior*, núm. 11, pp. 211-246.

Sánchez, J.J. (1996): *Manual de Análisis de Datos*. Alianza Universidad, Madrid.

Santa María, M. J. (1999): *Pequeñas empresas y distritos industriales: el textil confección en la Comunidad Valenciana*, Institut de Cultura Juan Gil-Albert, Colección Textos Universitaris, Generalitat Valenciana.

Sexton, D. and Smilor, R. (1985): *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publising Company, Massachusetts.

Staber, U. (2001): “Spatial Proximity and Firm Survival in a Declining Industrial District: The Case of Knitwear Firms in Baden-Württemberg”, *Regional Studies*, vol. 35, núm. 4, pp. 329-341.

Stengg, W. (2001): “The textile and clothing industry in the EU. A survey”, *Enterprise Papers*, núm. 2.

Sura, W. (2004): “The textile and clothing in the UE”. *Statistics in focus*, núm. 29.

Szarka, J. (1990): ”Networking and Small Firms”, *International Small Business Journal*, vol. 8, núm. 2, pp. 10-22

Welch, L. S. and Luostarinen, R. (1988): “Internationalization: Evolution of a Concept”, *Journal of General Management*, vol. 14, pp. 34-55.



Zahra, S. A. and George, G. (2002): "International Entrepreneurship. The Current Status of the Field and Future Research Agenda" in M. Hitt, R. Ireland, M. Camps and D. Sexton (eds.) *Strategic Leadership: Creating a New Mindset*, pp. 255-288, Blackwell, London.

Zucchella, A. (2002): "Born Global versus Gradually Internationalizing Firms: An Analysis Based on the Italian Case", 28<sup>th</sup> EIBA Conference.

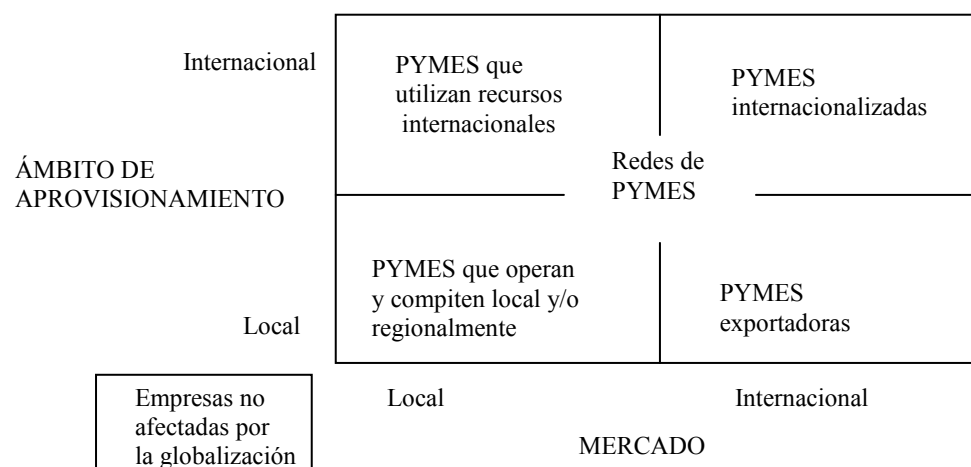
## CUADROS Y FIGURAS.

**Cuadro 1: El sector textil-confección europeo 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 Stengg (2001), Sura (2004), INE (2005), Marchi (2005) y CITYC (2006).

**Cuadro 2: Tipología de respuestas de las PYMES a la globalización.**



Cuadro 1: Tipología de respuestas de las PYMES a la globalización. Fuente Julien (1996: 66)

**Cuadro 3: Análisis de la actividad emprendedora.**

		A-O		Total	
		efd	edd		
Creadas en 04, 03 y 02	Resto de casos	Recuento	8610	563	9173
		Frecuencia esperada	8501,4	671,6	9173,0
		Residuos corregidos	14,4	-14,4	
Creadas en ese período		Recuento	744	176	920
		Frecuencia esperada	852,6	67,4	920,0
		Residuos corregidos	-14,4	<b>**14,4</b>	
Total		Recuento	9354	739	10093
		Frecuencia esperada	9354,0	739,0	10093,0

Sig.: 0,000, V de Crammer = 0,144

*Fuente: elaboración propia a partir de SABI (2006).*

**Cuadro 4: Análisis de la propensión exportadora.**

		A-O		Total	
		efd	edd		
Propensión IT	Nada	Recuento	6263	375	6638
		Frecuencia esperada	6152,0	486,0	6638,0
		Residuos corregidos	8,9	-8,9	
Alguna act. it.		Recuento	3091	364	3455
		Frecuencia esperada	3202,0	253,0	3455,0
		Residuos corregidos	-8,9	<b>**8,9</b>	
Total		Recuento	9354	739	10093
		Frecuencia esperada	9354,0	739,0	10093,0

Sig.: 0,000, V de Crammer = 0,089

*Fuente: elaboración propia a partir de SABI (2006).*

**Cuadro 5: Análisis del compromiso internacional.**

		A-O		Total	
		efd	edd		
Clase Prop. IT	Ninguna	Recuento	6263	375	6638
		Frecuencia esperada	6152,0	486,0	6638,0
		Residuos corregidos	8,9	-8,9	
	Exportador	Recuento	647	68	715
		Frecuencia esperada	662,6	52,4	715,0
		Residuos corregidos	-2,3	2,3	
	Importador	Recuento	1013	98	1111
		Frecuencia esperada	1029,7	81,3	1111,0
		Residuos corregidos	-2,0	2,0	
	Exp/Imp	Recuento	1431	198	1629
		Frecuencia esperada	1509,7	119,3	1629,0
		Residuos corregidos	-8,2	<b>**8,2</b>	
Total	Recuento	9354	739	10093	
	Frecuencia esperada	9354,0	739,0	10093,0	

Sig.: 0,000, V de Crammer = 0,096

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

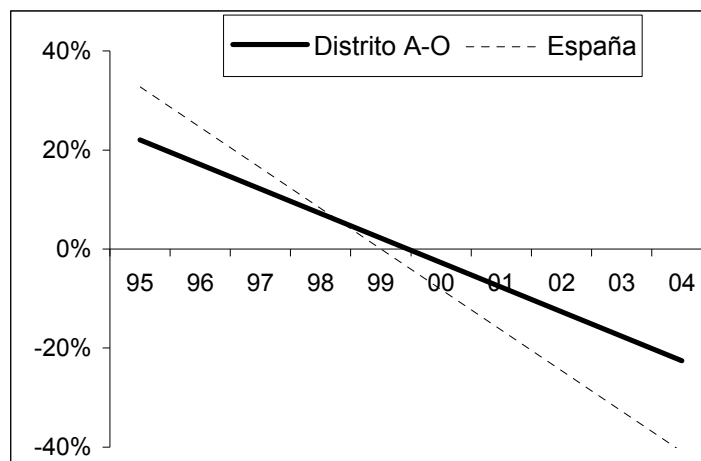
**Cuadro 6: Análisis del emprendedor internacional.**

		A-O		Total	
		efd	edd		
Propensión IT	Nada	Recuento	677	164	841
		Frecuencia esperada	680,1	160,9	841,0
		Residuos corregidos	-,9	,9	
	Alguna act. it.	Recuento	67	12	79
		Frecuencia esperada	63,9	15,1	79,0
		Residuos corregidos	,9	-,9	
Total	Recuento	744	176	920	
	Frecuencia esperada	744,0	176,0	920,0	

Sig.: 0,352

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

**Figura 1: Evolución en el porcentaje de empresas creadas entre 1995-2004.**



*Fuente: elaboración propia a partir de Amadeus (2006)*