



Abstract ampliado

RESUMEN AMPLIADO

Título: RESILIENCIA Y CRISIS ECONÓMICA: LA EXPERIENCIA DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS

Antonio Fuster Olivares
toni.fuster@ua.es

Departamento de Economía Aplicada y Política Económica
G.I. “Economía Industrial y Desarrollo Local”

Universidad de Alicante

Área Temática: *(indicar el área temática en la que se inscribe el contenido de la comunicación)* S02 – Clústeres industriales, dinamismo y estrategia empresarial.

Palabras Clave: *(máximo 6 palabras):* distritos industriales, resiliencia, adaptación, crisis económica.

Clasificación JEL: L26, L6, R11.

1. Introducción

La literatura sobre distritos industriales surge a raíz de la recuperación que Giacomo Becattini hace del pensamiento marshalliano y de su concepto de distrito industrial a finales de la década de 1970. El posterior desarrollo de la teoría sobre los distritos industriales ha propiciado la generación de una importante literatura teórica y empírica que ha abordado los aspectos relacionados con el desarrollo y funcionamiento de estas aglomeraciones geográficas de empresas.

En este sentido, una de las características principales de los distritos industriales es su concepción como espacios dinámicos de ahí que una cuestión fundamental sea analizar su evolución. Los cambios acaecidos en las últimas décadas marcadas por fenómenos como la deslocalización industrial han tenido un impacto evidente en la evolución de los distritos industriales. Asheim (2000) ya señaló que los cambios y reajustes han formado parte de los ciclos naturales de los distritos industriales y, por lo tanto, los distritos, como afirma Ybarra (2009) no son entidades inmutables, sino que evolucionan con el tiempo. Estos procesos de reestructuración han derivado en nuevas tipologías de distritos industriales que se alejan, en mayor o menor grado, del modelo original en el que predominaba una industria principal alrededor de la cual se generaba una potente industria auxiliar.

Por otra parte, la crisis económica iniciada en el año 2008 ha tenido efectos negativos que pueden haber provocado también cambios importantes en la estructura y



especialización de los distritos industriales poniendo en cuestión su capacidad para superar los efectos adversos de una etapa marcada por la profundidad de la recesión y la elevada destrucción de empresas y empleo. Sin embargo, todavía existen pocas contribuciones de carácter empírico sobre cómo se ha producido la evolución de las aglomeraciones territoriales de empresas durante la crisis (Martin et al, 2016; Delgado y Porter, 2017) y, en especial, en el caso de los distritos industriales de la Comunidad Valenciana (Salom y Albertos, 2013).

2. Una breve revisión de la literatura

La incógnita principal reside en conocer cuáles han sido las consecuencias que la reciente crisis ha tenido sobre las empresas localizadas en distritos industriales y sobre los propios distritos como sistemas productivos. Dadas las características de los distritos industriales existen diversas trayectorias que éstos pueden seguir en el futuro y que han sido analizadas principalmente antes de la crisis de 2008. Así, los trabajos de Boschma y Lambooy (2002), Schamp (2005), Martin y Sunley (2006) y Hadjimichalis (2006) abordan el análisis de las estrategias de respuesta al declive desde una perspectiva evolucionista y centrando la atención en la manera de evitar los efectos de una “*path-dependence*” y los bloqueos que dificultan la evolución de los distritos. Por ejemplo, en su análisis de los cambios ocurridos en los distritos industriales italianos Boschma y Lambooy (2002) abren una reflexión sobre las posibles trayectorias que pueden seguir los distritos en un futuro que no consideraba la amenaza de una crisis económica tan intensa como la iniciada en 2008. Estas trayectorias serían las siguientes: a) la evolución hacia un estado en el que unas pocas empresas líderes jerárquicamente organizadas con proveedores estandarizados dominen el distrito; b) una situación en la que las empresas líderes funcionen como un puente para el resto de empresas del distrito en términos de acceso a los mercados y el conocimiento; y c) un modelo pluralístico en el que el distrito sigue funcionando con una diversidad de empresas y actividades que operan en forma de red y mantienen contactos con el exterior.

También referida a la evolución de los distritos industriales italianos, Hadjimichalis (2006) identifica tres procesos de reestructuración posibles. Por un lado, procesos de fusiones y adquisiciones que dan como resultado la formación de grandes grupos de empresas verticalmente integrados; en segundo lugar, la deslocalización de parte o toda la producción a regiones y países con menor coste de mano de obra; y, por último, un proceso de sustitución de la mano de obra italiana por inmigrantes de países no pertenecientes a la Unión Europea.

Más recientemente y con la perspectiva de la crisis, De Marchi y Grandinetti (2014) revisan la literatura existente sobre el cambio en los distritos industriales italianos para establecer unas trayectorias conforme a variables como la población de empresas del distrito, la densidad de las relaciones dentro del distrito, la presencia (ausencia) de empresas líderes y la presencia (ausencia) de organizaciones dinamizadoras del distrito. Las trayectorias que clasifican partiendo de su estudio serían cuatro: en primer lugar, el declive cuando la industria principal pierde la capacidad de dinamización de la economía del distrito aunque ello no implica necesariamente el declive de la economía



local ya que puede ser sustituida por otra actividad económica; en segundo lugar, la oligopolización cuando se generan grupos empresariales que gestionan los recursos del distrito pero no muestran el nivel de relaciones existente de forma previa a este proceso; en tercer lugar, la jerarquización cuando aparecen empresas líderes que disponen de una cadena de valor de proveedores locales lo que permite operar de forma similar a como lo haría un distrito tradicional; y, por último, la reproducción “glocal” supone que un distrito industrial es capaz de combinar las relaciones existentes a nivel interno entre empresas y proveedores de inputs y de servicios avanzados con las relaciones que se generan con agentes de fuera del territorio tanto nacionales como internacionales.

Sin embargo, la evolución que podían mostrar los distritos industriales se ha podido ver alterada por los efectos derivados de la intensa crisis económica que se inicia en España en el año 2008. Por lo tanto, la cuestión principal reside en si los distritos industriales han sido capaces de afrontar la crisis económica mejor que otras áreas económicas. En este sentido, el concepto de resiliencia aparece vinculado con la capacidad de un sistema de hacer frente a las consecuencias de un shock externo. La idea básica, como señalan Martin et al (2016), es que la resiliencia recoge la reacción de una entidad o sistema ante una situación adversa y cómo se recupera de la misma. O de forma aún más sencilla es la que expresan Pendall et al (2010): la vuelta a la normalidad. Como señala Boschma (2015), no resulta nuevo el interés de la geografía económica por el estudio de cómo las regiones respondían antes procesos relacionados con la industria como la desindustrialización, cambios de sistemas de producción o, más general, una recesión económica sin citar de forma expresa el concepto de resiliencia. Dada la gravedad de esta última crisis financiera y económica es cuando la resiliencia ha ocupado un lugar central en los estudios sobre cómo se responde a un shock de esta intensidad.

Desde el punto de vista de las características de los distritos industriales, las condiciones que presenta un territorio son determinantes para definir la probabilidad de supervivencia de una empresa. A nivel regional existen estudios que muestran que existen factores que juegan un papel relevante y explicativo en la supervivencia de las empresas, en especial de las nuevas empresas. En cuanto al impacto que tienen las aglomeraciones espaciales sobre dicha supervivencia Weterings y Marsili (2015) recogen dos corrientes antagonistas. Por un lado, un grupo de trabajos que determina que las posibilidades de supervivencia de una empresa aumentan cuando ésta se encuentra en una aglomeración espacial mientras que otros trabajos muestran el efecto contrario. Estas dos corrientes se basan a su vez en diferentes argumentos. El efecto positivo asociado a un cluster se relaciona con las ventajas que una empresa puede aprovechar y que, en definitiva, son economías externas de localización. Por otra parte, la baja probabilidad de que una nueva empresa sobreviva en una aglomeración de empresas se asocia con la intensa competencia que existe dentro de la misma en especial para obtener los recursos necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial (especialmente, recursos humanos y conocimiento).

Delgado y Porter (2017) apuntan en esta misma línea al señalar que los clusters regionales experimentan efectos diferentes a nivel regional cuando se inicia una crisis económica. Así, si el cluster es fuerte su resiliencia será mayor frente a la crisis. Las



ventajas que proporcionan las economías de aglomeración y la vinculación entre las empresas del cluster permiten resistir mejor a los efectos negativos de una crisis o recesión económica especialmente en términos de producción (el empleo tarda más en recuperarse). Al mismo tiempo, la especialización de un cluster puede influir de manera negativa en la resiliencia regional si los efectos de la crisis se expanden a lo largo de las actividades económicas relacionadas (tanto industriales como de servicios) lo que convertiría a la crisis en más intensa y duradera.

Por tanto, la capacidad de resiliencia de una aglomeración de empresas (predomine la industria o el sector servicios) puede verse alterada por el grado de especialización de la propia área. Como plantean Behrens et al (2016), a nivel regional la especialización en industrias muy relacionadas entre sí puede aumentar la propagación de los efectos negativos de un shock económico. Por lo tanto, si la especialización puede asociarse a un mayor nivel de desarrollo local o regional también se puede asociar con un mayor riesgo de sufrir con mayor intensidad un shock económico. De este argumento se sugiere la hipótesis de que la concentración de empresas o la existencia de un distrito industrial influye en la capacidad de resiliencia de las empresas y en la evolución del empleo ante una situación de crisis económica y en función del grado de especialización e interrelación de su industria. La cuestión principal por determinar es si dicha influencia es positiva o negativa para las empresas del distrito industrial y, además, si el signo esperado es similar o no al que puedan mostrar las empresas de fuera del distrito. Otra cuestión fundamental reside en la forma en la que las empresas reaccionan ante una crisis económica. Las situaciones pueden variar desde un inesperado crecimiento al cierre y salida del mercado teniendo en medio situaciones como la reducción de la dimensión de la empresa (pérdida de empleo y/o facturación) o el cambio de actividad. Un elemento de interés estaría en relación con la respuesta dada por cada distrito industrial de forma que pudiera de ello inferirse algún tipo de patrón de comportamiento o, por el contrario, existe una heterogeneidad en cuanto a la respuesta a la crisis.

3. Propuesta de análisis y avance de resultados

Ante esta situación debe analizarse cómo los distritos industriales han afrontado la crisis económica. Para ello, este trabajo¹ pretende abordar un análisis de la resiliencia de los sistemas productivos locales de la Comunidad Valenciana diferenciando aquellos que han sido identificados como distritos industriales (Boix y Galleto, 2006). Tras un breve análisis descriptivo, se aplicarán los indicadores propuestos por Martin et al (2016) para medir la resiliencia de una unidad espacial mediante la comparación de las tasas de variación del empleo con las mostradas a nivel nacional y por sector analizado (industria y servicios a empresas). Considerando la etapa de crecimiento previa a la crisis y la propia etapa de crisis económica se calcularán estos índices que mostrarán el dinamismo y la resiliencia en ambas etapas. Ello permitirá clasificar a los sistemas productivos locales valencianos en función del grado de dinamismo mostrado entre los años 2002 y 2007 como etapa de crecimiento económico y el grado de resistencia a la

¹ Todavía se encuentra en fase de desarrollo por lo que todavía no pueden incorporarse resultados provisionales.



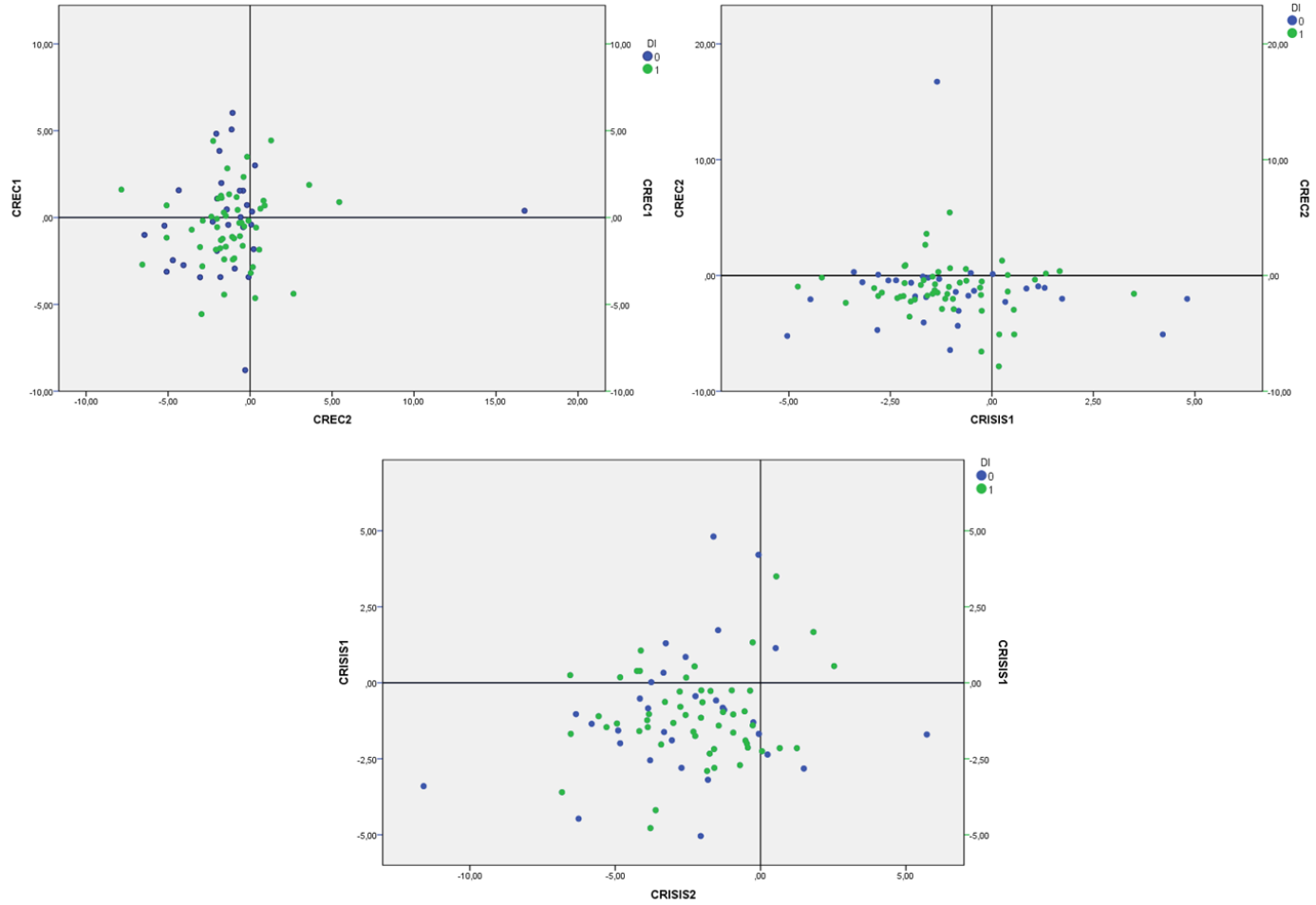
crisis entre los años 2008 y 2013. Para ello se utilizarán datos obtenidos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) que permite la obtención de información geográfica de las empresas y su agrupación en los 84 sistemas productivos locales de la Comunidad Valenciana de los cuales 51 son distritos industriales.

Como primer avance de los resultados se presentan los siguientes gráficos que recogen los indicadores de dinamismo/resiliencia en términos de creación de empleo en los sectores analizados (industria y servicios mostrados por los sistemas productivos locales de la Comunidad Valenciana). Se diferencian cuatro períodos correspondientes a las fases de crecimiento económico (Crec I: 2002-2004; Crec II: 2005-2007) y de crisis económica (Crisis I: 2008-2010; Crisis II: 2011-2013) y se diferencian los sistemas productivos locales según su condición o no de distritos industriales. La conclusión general que se puede obtener a través de los resultados obtenidos es que, en su conjunto, los sistemas productivos locales no han tenido mayor dinamismo respecto de la economía española a lo largo de la etapa de crecimiento creando menos empleo del registrado por la industria y servicios a empresas a nivel nacional. Por otra parte, los sistemas productivos locales han mostrado una menor resiliencia frente a la crisis en los sectores analizados al destruir mayor volumen de empleo frente a la tendencia observada a nivel nacional. Como se observa en el tercer gráfico correspondiente a los dos periodos de crisis económica analizados hay un reducido número de sistemas productivos locales que hayan mostrado un mejor comportamiento en términos de resiliencia lo que implica que han destruido menos empleo de lo que cabría esperar teniendo en cuenta la evolución negativa del empleo a nivel nacional con tasas negativas de empleo del 8,5% y 7% para ambos periodos.

La siguiente fase de análisis implicará el análisis de cuáles son los factores que han influido en los niveles de dinamismo/resiliencia mostrados en el periodo 2002-2013 por los sistemas productivos locales valencianos. Factores internos vinculados a las características y rendimiento de cada empresa, así como factores externos relacionados con las características de la aglomeración en la que se incluyen (como la diversidad productiva, capital humano, etc). Este análisis permitirá observar si los distritos industriales han tenido un mejor comportamiento respecto del resto de sistemas productivos de la Comunidad Valenciana. Las conclusiones permitirán establecer los posibles cambios en los patrones de especialización que pueden haber experimentado los distritos industriales, así como la capacidad de resistencia de los mismos antes la crisis económica. De este análisis también se pretenden extraer conclusiones respecto de cuáles pueden ser las medidas de política económica que pueden reforzar las bases competitivas de las empresas de la región con el objetivo de mejorar su resiliencia frente a crisis futuras.



Gráfico 1. Dinamismo/resiliencia de los sistemas productivos locales de la Comunidad Valenciana en los periodos 2002-2007, 2007-2010 y 2008-2011.



Fuente: SABI, INE y elaboración propia.



Referencias:

- Asheim, B.T. (2000): "Industrial Districts", en G.L. Clark, M.P. Feldman y M.S. Gertler, *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press; Oxford, 413-431.
- Behrens, K., Boualam, B. y Martin, J. (2016): "The resilience of the Canadian textile industries and clusters to shocks, 2001-2013", Project Report 2016RP-05, Cirano-Centre Interuniversitaire de Recherche en Analyse des Organisations, Montreal, disponible en <https://cirano.qc.ca/files/publications/2016RP-05.pdf> (última visita, 22 de mayo de 2018).
- Boix, R. y Galletto, V. (2006): "Sistemas locales de trabajo y distritos industriales marshallianos en España", *Economía Industrial*, 359, 165-184.
- Boschma, R. (2015): "Towards an evolutionary perspective on regional resilience", *Regional Studies*, 49 (5), 733-751, doi: 10.1080/00343404.2014.959481.
- Boschma, R. y Lambooy, J.G. (2002): "Knowledge, market structure, and economic coordination: Dynamics of industrial districts", *Growth and Change*, 33(3): 291-311.
- De Marchi, V. y Grandinetti, R. (2014): "Industrial Districts and the collapse of the Marshallian Model: Looking at the Italian experience", *Competition and Change*, 18(1), 70-87, doi:10.1179/1024529413Z.000000000049.
- Delgado, M. y Porter, M.E. (2017): "Clusters and the Great Recession", mimeo, http://mitsloan.mit.edu/shared/ods/documents/Fang_L_CV_web_09-19-2014.pdf?DocumentID=4075 (última visita el 27 de febrero de 2018).
- Hadjimichalis, C. (2006): "The end of Third Italy as we knew it?", *Antipode*, 38(1): 82-106.
- Martin, R. y Sunley, P. (2006): "Path dependence and regional economic evolution", *Journal of Economic Geography*, 6(4): 395-437.
- Martin, R., Sunley, P., Gardiner, B. y Tyler, P. (2016): "How Regions React to Recessions: Resilience and the Role of Economic Structure", *Regional Studies*, 50(4), 561-585, doi: 10.1080/00343404.2015.1136410.
- Pendall, R.; Foster, K.A. y Cowell, M. (2010): "Resilience and regions: building understanding of the metaphor", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3, 71-84.
- Salom, J. y Albertos, J.M. (2013): "Los distritos industriales en la reconfiguración territorial de la Comunidad Valenciana (2008-2012)", XXXIX Reunión de Estudios Regionales, Oviedo, 21-22 de noviembre.
- Schamp, E. W. (2005): "Decline of the district, renewal of firms: an evolutionary approach to footwear production in the Pirmasens area, Germany", *Environment and Planning A*, 37: 617-634.
- Weterings, A. y Marsili, O. (2015): "Spatial Concentration of Industries and New Firm Exits: Does this Relationship Differ between Exits by Closure and by M&A?", *Regional Studies*, 49(1), 44-58, doi: 10.1080/00343404.2012.726708.



Ybarra, J.A. (2009): “Nuevos distritos industriales: Traspasando algunos límites conceptuales”, XXXV Congreso de la Asociación Española de Ciencia Regional, Valencia.