

# SUPERVIVENCIA, CRECIMIENTO E INTERNACIONALIZACIÓN EN CLUSTERS INDUSTRIALES

**FRANCISCO PUIG**

Universitat de València

**MIGUEL GONZÁLEZ-LOUREIRO**

Universidad de Vigo

**HELENA MARQUES**

Universidad de las Islas Baleares

Desde el trabajo pionero de Alfred Marshall (1890) numerosos estudios han evidenciado las ventajas competitivas que las empresas registraban por estar aglomeradas geográficamente junto a otras de su mismo sector de actividad en unos territorios que se han denominado genéricamente como *clusters*. Entre esos estudios destacan las aportaciones de Becattini (1979)

y Porter (1990). En línea con esa literatura, en este estudio definimos un *cluster* industrial como un importante número de empresas manufactureras, en su mayoría pymes, próximas geográficamente, interconectadas productivamente y vinculadas por aspectos comunes y complementarios al territorio (Hervás-Oliver y Albors-Garrigos, 2009).

La base de las externalidades existentes en un *cluster* industrial se encuentran en torno a tres elementos muy relacionados entre sí (Delgado *et al.*, 2010):

- ✓ Los enlaces input-output, (cliente/proveedor) con un cierto principio de especialización productiva, tanto horizontal como vertical en la cadena de valor.
- ✓ La existencia en la zona de un amplio mercado de trabajo cualificado.
- ✓ La significativa difusión de un conocimiento que, desde el punto de vista estratégico, puede calificarse como de muy valioso.

La evidencia empírica ha encontrado diferencias positivas o un «efecto *cluster*» en la productividad, tasas de innovación y carácter emprendedor de empresas industriales pertenecientes a un mismo sector entre las localizadas en esas aglomeraciones frente a

aquellas que estaban aisladas (Puig y Marques, 2011). Esas externalidades pueden explicarse en torno a tres tipos de ventajas difícilmente alcanzables de otra forma (Camisón, 2004): ventajas compartidas, ventajas competitivas y ventajas comparativas. Primero, las ventajas compartidas por las empresas dentro del *cluster* en lo que podría denominarse la construcción de una ventaja común del *cluster* en base a una estrategia común, esto es, el desarrollo de la idea de competir cooperando. Segundo, las ventajas competitivas de las empresas insertadas en el *cluster*, que son requeridas a intensificar su búsqueda de competencias que las hagan diferentes a otras empresas del *cluster*, de forma que les permita competir con éxito en la red de relaciones cliente-proveedor. Y tercero, las ventajas comparativas del territorio en el que se localiza el *cluster*, con un importante nivel de recursos especializados en la industria de que se trate.

Los resultados más visibles de ese efecto se pueden observar en una especialización natural de algunas áreas geográficas hacia aquellas actividades en las que ostentan ventajas respecto a otras zonas, atrayendo más empresas y más recursos especializados en una espiral virtuosa, por ejemplo, el azulejo de Castellón (Molina-Morales y Martínez-Fernández, 2008). En ocasiones las políticas industriales también han favorecido esa evolución hacia una forma deliberada de

organización de la actividad, dando lugar al nacimiento de «iniciativas *cluster*» (González-Loureiro y Figueroa-Dorrego, 2011).

A pesar de contar con más de dos décadas de intensa investigación todavía existen lagunas sobre los procesos y los posibles moderadores de ese efecto (McDonald *et al.*, 2007). Algunos trabajos apuntan hacia determinantes externos como la globalización, la cual podría estar debilitando esa influencia (Dicken, 2003). En otros, se argumenta que algunas inconsistencias registradas tienen su base en debilidades de tipo metodológico, tales como el sesgo en la muestra analizada o los supuestos adoptados (Martin y Sunley, 2011). En algunos estudios se alerta de que es el propio ciclo de vida del *cluster* el que explicaría esos heterogéneos resultados; siendo previsibles los efectos más negativos a medida que se avanzara hacia una fase de madurez-recesión del ciclo de vida de la industria a la que pertenece el *cluster* (Potter y Watts, 2011).

En línea con Staber (2001), nosotros argumentamos que esos resultados no tienen tanto un origen exógeno, sino que hay que encontrarlo en aspectos internos como la respuesta (adaptación) que hacen las empresas del *cluster* a los cambios del entorno. De tal forma que, en aquellos *clusters* de industrias más maduras y globalizadas, como por ejemplo es la del textil-calzado, un mayor desarrollo de la estrategia de internacionalización – entendida ésta como una mayor implicación con los mercados de compra-venta exteriores – modificará las bases sobre las que descansan sus externalidades (Coucke y Sleuwaegen, 2008).

Por ello, dado que las empresas más jóvenes muestran una tendencia natural al crecimiento, en este trabajo las cuestiones de análisis giran en torno al grado de supervivencia y evolución de las nuevas empresas. Para tal fin hemos adoptado un enfoque longitudinal (2002-2012) y caracterizado dos modelos de poblaciones: las empresas aisladas y las aglomeradas en territorios tipo *cluster*. Los resultados del trabajo revelan una influencia negativa del *cluster* en la supervivencia de las nuevas empresas, aunque positivo sobre su crecimiento. Además, se evidencia la existencia de un efecto moderador de la implicación con los mercados exteriores. Desde una perspectiva empresarial, estos resultados estimulan la adopción de una postura proactiva respecto a la internacionalización, mientras que desde una perspectiva normativa legal se sugiere la consideración del ciclo de vida de la industria en la adopción de medidas de estímulo y apoyo a los *clusters*.

## MARCO DE ANÁLISIS: LA INDUSTRIA TEXTIL-CALZADO ESPAÑOLA †

El denominado sector del textil-calzado aglutina a las empresas que desarrollan su actividad principal en torno a la transformación y comercialización de productos destinados a un uso personal o doméstico en forma de prendas de vestir y calzado, así como ac-

cesorios de hogar y similares. Desde el lado de la demanda, toda esta industria es conocida por su componente esencialmente de novedad y en cierta forma estacional (moda). Desde el punto de vista de la oferta, las actividades empresariales de ese sector comparten una cadena de valor común. Las actividades principales se aglutinan en torno a una materia prima (hilo, piel, etc.) o bienes intermedios (primera transformación). Posteriormente, se va añadiendo valor a través de sucesivas transformaciones, hasta que los denominados creadores de producto realizan las integraciones y transformaciones finales. Finalmente, se ubican las actividades de distribución y comercialización al consumidor final. En la cadena también se incluyen otras actividades que proveen suministros complementarios, servicios de apoyo o bienes de equipo específicos a las actividades nucleares o eslabones principales.

Los mercados exteriores y la multilocalización son dos importantes características de esta industria (Puig y Marques, 2010). Los primeros han sido vinculados tradicionalmente a las exportaciones, mientras que la multilocalización se ha visto como una derivada de la globalización asociada con las importaciones. Hoy en día, fruto de la dinámica competitiva registrada en este sector, ambos conceptos pueden fundirse y emplearse genéricamente como internacionalización.

Efectivamente, desde el año 2005 en base a los acuerdos de libre comercio regulados por la Organización Mundial del Comercio existe una completa liberalización del sector debido a la implementación de la última fase del proceso de supresión de límites y barreras arancelarias a la importación de hilos, textiles, cueros, etc. (WTO, 2012). Ese proceso desregulador, junto con el avance en las nuevas tecnologías y el abaratamiento en los transportes, evidenció la necesidad de nuevas respuestas, que se hicieron visibles en una mayor actividad en la arena internacional. Eso trajo consigo una redefinición de los territorios, dando surgimiento a diferentes sistemas y regiones productivos (Dicken, 2003). Algunas estimaciones hechas en España por Boix y Trullén (2011) indican que más de un tercio de la actividad de esas empresas se sitúan en áreas tipo *clusters* industriales.

El mapa 1, en la página siguiente, ilustra la desigual localización/aglomeración del sector textil-calzado en España. A partir de los coeficientes de especialización provincial se observa que las zonas donde se registran las más significativas aglomeraciones están en Alicante, Albacete, Toledo, Barcelona y Valencia. Mientras que en el otro extremo nos encontramos con numerosas áreas con un peso de esas industrias que cabe catalogar de marginal (color claro en el mapa). Con niveles intermedios y a veces influidos por grandes corporaciones, se observan zonas de especialización media como es el caso de A Coruña y el conglomerado Inditex-Zara.

Esa tendencia a la localización en *cluster* geográficos se encuentra también bastante extendida a ni-

**MAPA 1**  
**LOCALIZACIÓN PROVINCIAL DEL TEXTIL-CALZADO-EN ESPAÑA.**



FUENTE: Elaboración propia a partir de SABI (2012).

**CUADRO 1**  
**EVOLUCIÓN DEL PESO DEL TEXTIL-CALZADO SOBRE EL TOTAL DE LA INDUSTRIA EN LA UE-27 Y EN ESPAÑA DESDE EL AÑO 2000**

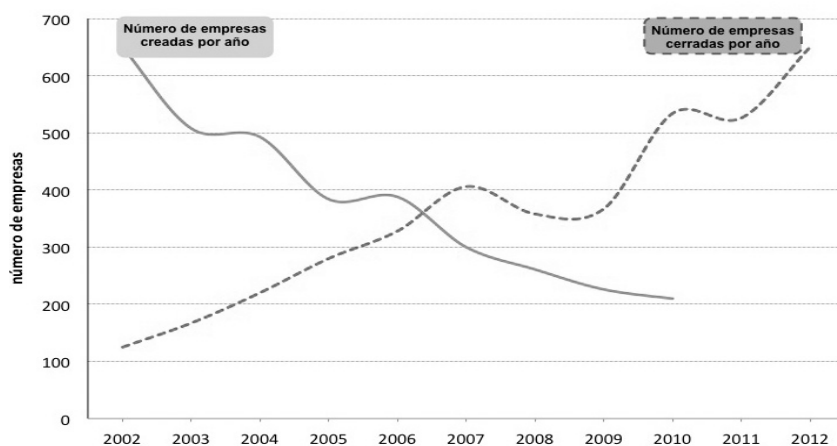
% sobre el total del sistema industrial de la zona	2000		2009		Variación 2000-09	
	España	UE-27	España	UE-27	España	UE-27
Número de empresas	14,1%	12,0%	9,7%	9,8%	-31,9%	-18,6%
Producción	5,3%	4,0%	3,0%	2,3%	-43,9%	-41,7%
Ocupados	11,3%	9,7%	6,2%	6,3%	-45,4%	-35,2%
Exportaciones	6,3%	5,7%	5,6%	4,4%	-11,1%	-22,9%
Importaciones	5,5%	6,7%	6,8%	6,2%	25,0%	-8,6%
Valores absolutos para España	Unidad	2000	2005	2011	2012	% variación 2000-2011
Número de empresas	Unidades	23.140	17.759	10.789	n.d.	-53,4%
Ocupados	Unidades	296.479	219.215	114.619	n.d.	-61,3%
Ocupados medios por empresa	Unidades	12,8	12,3	10,6	n.d.	-17,1%
Exportaciones X	Mill. €	7.147,7	8.025,3	11.829,0	12.416,3	73,7%
Importaciones M	Mill. €	7.989,2	12.358,9	16.569,2	15.675,3	96,2%
Saldo comercial (SC= X-M)	Mill. €	-841,5	-4.333,6	-4.740,2	-3.258,9	287,3%

FUENTE: Elaboración propia a partir del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2013).

vel europeo. Ejemplos relevantes se han configurado por toda Europa, tales como el «Polo de Innovación» de la *Filliera della Moda* de la región italiana de la Toscana, e incluso en zonas europeas que compiten intensamente en costes laborales menores que economías tradicionales de la UE, como por ejemplo Turquía, Polonia, Rumanía, Croacia, República Checa o Bulgaria (Puig y Marques, 2010).

Además de una reorganización territorial de la actividad, el efecto de la globalización también se ha hecho visible en un descenso en los principales indicadores económicos-financieros. El cuadro 1 ofrece una comparativa macroeconómica de la evolución de España con respecto a la UE-27 desde el año 2000.

El número de empresas, producción y ocupados ha caído en España entre 2000 y 2009 alrededor de un



**GRÁFICO 1**  
**DINÁMICA EMPRESARIAL DEL**  
**TEXTIL-CALZADO DE ESPAÑA**  
**(2002-2012)**

FUENTE: Elaboración propia a partir de SABI (2012).

40% de media, mientras en la UE-27 dicha caída es aproximadamente de un 32%. Por ejemplo, sólo entre 2005 y 2011 en España se han cerrado alrededor de 7.000 empresas y se han perdido 100.000 empleos manufactureros. Si ampliamos el análisis al período 2000-2011, esos resultados todavía son más dramáticos ya que se registran alrededor de 13.000 fracasos empresariales y la pérdida de más de 190.000 empleos netos. Relativo al comercio exterior y competitividad internacional los resultados están en la misma línea: descenso del 11% de las exportaciones mientras que las importaciones crecieron un 25%.

Como es de esperar, en este contexto las tasas de emprendimiento de esta industria también se han visto gravemente afectadas. Tal como se muestra en el gráfico 1 existe una clara tendencia decreciente en el número de empresas creadas, con una tasa de reducción media anual de un 8,4% durante el período. En dicho periodo, el número de empresas muertas ha crecido un 42% de forma acumulada. A partir del año 2006, el número de empresas cerradas ya superó al de creadas y, por ello, desde ese año se evidencia una dinámica emprendedora de signo negativo.

En definitiva, si atendemos a la evolución macroeconómica registrada por la dinámica emprendedora, podríamos afirmar que el efecto de la globalización en el sector textil-calzado ha sido dramático, por lo que su actual situación puede catalogarse de declive. Por ello, ante esa situación, la pregunta que ha emergido es si los emprendedores en esta industria pueden sobrevivir y bajo qué condiciones es previsible un mejor desarrollo.

#### NUEVAS EMPRESAS LOCALIZADAS EN CLUSTERS VERSUS NO AGLOMERADAS↓

Para dar respuesta a las cuestiones planteadas, en este trabajo analizamos desde una perspectiva dinámica distintos registros de nuevas empresas del textil-calzado. Como variables de análisis se definie-

ron la supervivencia, el crecimiento y la estrategia de internacionalización. Como fuente de información estadística emplearemos la base de datos SABI, la cual contiene información contable-financiera individualizada y a diferentes niveles (localización, sector, entre otros). Dados los objetivos del trabajo, en marzo de 2013, se extrajo la información de aquellas empresas españolas creadas entre los años 2002 y 2010 que perteneciesen al sector textil-confección y calzado (CNAE-93 Rev.1, epígrafes 17.1-17.7, 18.2 y 19.3).

El período así definido es lo suficientemente amplio como para poder contrastar diferentes indicadores en un grupo controlado de nuevas empresas del sector textil-calzado. Tras varias extracciones y depuración de datos se obtuvo una muestra de 3.295 nuevas empresas, de las cuales 1.502 se crearon fuera de una localización aglomerada (aisladas) y 1.793 dentro de un *cluster*.

Para la supervivencia se estableció como fecha de censura el 31.12.2012. Dicha variable informa del número de días que una empresa ha sobrevivido hasta un momento del calendario dado. Su cómputo se hizo separando a las empresas en función de su estado. Así, se calculó como: 1) Si la empresa estaba activa, entonces el tiempo de supervivencia fue la diferencia en días entre la fecha de censura (31.12.2012) y la de constitución; y 2) si la empresa estaba no activa o cerrada, entonces se calculó como la diferencia en el número de días entre su fecha de cambio de estado y la de constitución. El análisis del crecimiento se ha realizado a partir de los ingresos de explotación medios del período 2002-2012. Dicha variable transformada tomó dos valores: 0= si la empresa registra una tasa de ventas medias por debajo de la media (bajo crecimiento) y 1= si lo hace de forma superior o por encima de ésta (alto crecimiento).

Relativo a la internacionalización, se distingue a las empresas según su trayectoria haya sido doméstica o no. Se tuvo en cuenta su compromiso de entrada y su fecha de primera entrada. Así, la información so-

CUADRO 2  
SUPERVIVENCIA-CRECIMIENTO DE NUEVAS EMPRESAS (2002-12)

	No cluster n=1.502 (46%)	Cluster n=1.793 (54%)
<b>Supervivencia (# empresas)</b>		
Activas (n=2.539; 77,0%)	1.219 (81,2%) (*)	1.320 (73,6%) (*)
Muertas (n=756; 23,0%)	283 (18,8%) (*)	473 (26,4%) (*)
<b>Crecimiento (# empresas)</b>		
Alto crecimiento (media > a media muestral) (n=1.639; 49,7%)	713 (47,5%) (*)	926 (51,6%) (*)
Bajo crecimiento (media ≤ a media muestral) (n=1.656; 50,3%)	789 (52,5%) (*)	867 (48,4%) (*)

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de SABI 2012.

bre internacionalización tomó las siguientes categorías: nueva empresa puramente doméstica (no se internacionalizó en ningún momento durante el período analizado); empresa importadora; y empresa exportadora o que simultáneamente exporta e importa. Además, se categorizaron empresas de entrada temprana y de entrada tardía. Por definición, las primeras hicieron su entrada durante los tres primeros años de vida, y las segundas lo hicieron en algún momento posterior a los tres primeros años.

Además, la definición del *cluster* o tipo de localización de la empresa se realizó a nivel provincial. Ante la ausencia de un umbral comúnmente empleado, en línea con Puig y Marques (2011), definimos una variable dicotómica en función al coeficiente de especialización (CE): 0= no *cluster* si  $CE \leq 1,4$ , y 1= aglomerada si  $CE > 1,4$ .

Por último, destacar que como técnica estadística se ha empleado un contraste de diferencia de proporciones mediante el test de tablas de referencias cruzadas (Feeser y Willard, 1990). En esta técnica se compara la proporción en cada cruce con la proporción que cabría esperar si la composición fuese homogénea respecto al total de la muestra. De esta forma, el test contrasta si existe una diferencia significativa o si ésta se debe al azar. Los valores marcados con un asterisco (\*) significan que las proporciones de esa fila son significativamente diferentes a lo esperado bajo una distribución Chi-cuadrado a un nivel de significación estadística de  $p < 0,05$ .

### Supervivencia y crecimiento en un *cluster* ▼

En el cuadro 2 se muestra porcentual y verticalmente para cada categoría definida el grado de similitud en las proporciones del número de empresas creadas dentro y fuera de un *cluster*. De una primera lectura se observa que en todos los aspectos analizados existe una influencia de la localización.

En el primer apartado (supervivencia) se evidencia que la proporción de empresas muertas o cesadas que fueron creadas en un *cluster* es del 26,4%, mientras que ese período (2002-12) la media para toda la muestra fue de un 23,0% y para las empresas ais-

ladas de un 18,8%. Esto implica que un nuevo proyecto surgido en una población que aglomera empresas de la misma industria tiene una menor probabilidad de sobrevivir que aquel surgido en una población de menor densidad poblacional.

Algunas de las razones que explicarían esos resultados se encontrarían en que el modelo relacional que impera en los sectores maduros y en *clusters* en declive está saturado (Staber, 2001). En otras palabras, que la oferta del mercado laboral especializado es mayor que la demanda, lo que empuja al exceso de oferta a buscar colocación fuera del *cluster*. Por ello, la intensa rivalidad competitiva dentro del *cluster* enfatizaría un ajuste en costes muy importante, por lo que se produce un efecto paradójico de las economías de escala y la especialización productiva. Así, las empresas que sobreviven son aquellas que aprovechan oportunidades de mercado fuera de la localización *cluster*. Un ejemplo es mediante una estrategia de especialización en un nicho de actividad de alta tecnología a nivel internacional, de forma que se pueden obtener ventajas derivadas de economías de escala (Abecassis-Moedas, 2007).

En la segunda de las líneas (crecimiento) se observa que el efecto del *cluster* es contrario respecto al observado anteriormente en el apartado de supervivientes. Así, la proporción de nuevas empresas que alcanzan un crecimiento por encima de la media global es mayor entre las localizadas en un *cluster* (51,6%) que entre las que se ubican fuera (47,5%). Esto sugiere un desigual efecto *cluster* sobre el desempeño organizativo: las nuevas empresas manufactureras surgidas en una aglomeración tienen un mayor riesgo de mortalidad en el corto plazo pero unas mayores probabilidades de crecimiento en el medio plazo.

### El efecto moderador de la estrategia internacional ▼

Relativo al efecto moderador de la estrategia internacional, la pregunta que surge es cómo se caracterizan las respuestas en materia internacional de las empresas de dentro y fuera de un *cluster*, y el posible efecto que ello puede tener en la supervivencia y crecimiento. El contraste de diferencia de proporciones del cuadro 3 evidencia que la propensión y velocidad

CUADRO 3  
RESULTADOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN, 2002-2012

	No Cluster n=1.502 (46%)	Cluster n=1.793 (54%)
<b>Compromiso Internacional (# empresas)</b>		
No internacionalizada (n=2.916; 88,5%)	1.330 (88,5%)	1.586 (88,5%)
Importadora (n=130; 3,9%)	72 (4,8%) (*)	58 (3,2%) (*)
Exportadora y mixtas (n=249; 7,6%)	100 (6,7%)	149 (8,3%)
<b>Momento de entrada al mercado internacional</b>		
Tempranamente (n=255; 67,3%)	107 (62,2%) (*)	148 (71,5%) (*)
Tardíamente (n=124; 32,7%)	65 (37,8%) (*)	59 (28,5%) (*)
<b>Supervivencia empresa internacionalizada</b>		
Activas (n=323; 85,2%)	152 (88,4%)	171 (82,6%)
Muertas (n=56; 14,8%)	20 (11,6%)	36 (17,4%)
<b>Supervivencia empresa Internacionalizada por grado de compromiso (#días)</b>		
Importadora	2.451 días	2.389 días
Exportadora y mixtas	2.251 días	2.241 días
<b>Ventas medias Empresas internacionalizadas (# de empresas)</b>		
Alto crecimiento (media > a media muestral) (n=296; 78,1%)	128 (74,4%)	168 (81,2%)
Bajo crecimiento (media ≤ a media muestral) (n=83; 21,9%)	44 (25,6%)	39 (18,8%)
<b>Ventas medias en base a compromiso internacional (miles de euros)</b>		
Importadora	2.106 miles €	1.723 miles €
Exportadora y mixtas	1.749 miles €(*)	2.593 miles €(*)

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de SABI.



GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS MUERTAS EN BASE A SU AÑO DE CREACIÓN

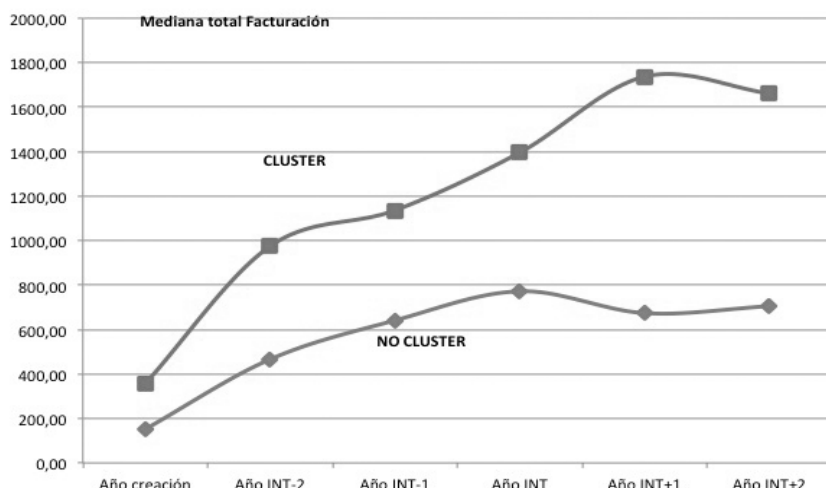
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de SABI.

es significativamente diferente entre ambas submuestras, y que la supervivencia y crecimiento no difiere. Esos primeros resultados están en línea con Pla-Barber y Puig (2009) mientras que los segundos valida nuestra hipótesis de partida: el desarrollo de la estrategia de internacionalización moderará el efecto *cluster*.

Efectivamente, la proporción de empresas que entraron tempranamente y exportando es mayor entre la población localizada en un *cluster*, lo cual puede entenderse como un cierto efecto «expulsión» en el *cluster*. Dado que las empresas no encuentran oportu-

nidades de sobrevivir en las saturadas redes de relaciones cliente-proveedor dentro del *cluster*, se ven forzadas a buscar dichas oportunidades fuera, y deben acudir al mercado de venta internacional (efecto *push*).

Llegados a este punto emerge una cuestión relevante: cuál ha sido la dinámica del efecto *cluster* registrado en base a la cohorte del año de creación. El gráfico 2 muestra cómo evolucionó el número de empresas muertas en base a su año de nacimiento. El número de empresas muertas que fueron creadas durante los años iniciales del estudio fueron muy su-



**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ANUALES DE LAS NUEVAS EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS LOCALIZADAS DENTRO Y FUERA DE UN CLUSTER**

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de SABI.

periores entre aquellas localizadas dentro de un *cluster*. Esto podría interpretarse como que el *cluster* estaría llevando a cabo un proceso de «selección natural» (Staber, 2001).

Desde la perspectiva de las empresas internacionales, el gráfico 3 muestra las diferencias en la evolución de la facturación entre empresas localizadas dentro y fuera de un *cluster* en las etapas previas (dos años y un año antes) y posteriores (un año y dos años después) al momento de primera entrada al mercado internacional (año INT).

Ambos resultados parecen estar alineados con la teoría de la evolución del ciclo de vida de un *cluster* de Potter y Watts (2011). Esto es, las empresas que mejor se adaptan al entorno donde se localizan sobreviven más. En este caso, el *cluster* parece ser un entorno menos favorable para la supervivencia de las nuevas empresas, pero por el contrario sus perspectivas de crecimiento son superiores.

Este contexto está altamente influido por el estado de madurez de la industria. Dicho estado hace que el *cluster* enfatice más las estrategias basadas en ahorro en costes, lo cual implica un cambio desde una innovación de producto a otra más orientada al proceso productivo. Ante dicha situación, se produce el efecto conocido como «supervivencia del que mejor encaja» (Lieberman, 1990). Por lo tanto, las empresas con mayor capacidad de adaptación son las que estarán en mejores condiciones de sobrevivir para luego buscar el crecimiento fuera del contexto del *cluster*, incurriendo entonces en una especie de externalidades negativas o economías de dispersión. En situaciones más avanzadas, el *cluster* puede evolucionar hacia la etapa de declive (Potter y Watts, 2011), en el que se observan muy bajos márgenes de beneficio y una tendencia a la bajada generalizada de precios. Esto incita a las empresas del *cluster* a intensificar la competencia vía reducciones de costes que se propaga a través de las relaciones cliente-proveedor.

En ambas situaciones, madurez y declive, el *cluster* empuja a buscar nuevas relaciones fuera de la zona donde el mercado internacional se convierte en una de las alternativas estratégicas más viables. En esta disyuntiva, la empresa puede buscar un cierto grado de especialización en una fase del proceso productivo, buscando un nicho, una especialización que le permita aprovecharse de ventajas de economías de escala. Otra alternativa es la orientación hacia sectores de actividades de alta tecnología dentro de la industria (Puig y Marques, 2010).

En todo caso, parece evidenciarse que en sectores maduros y en declive, las empresas creadas fuera de *clusters* (aisladas) tienen un entorno geográfico más favorable que las creadas dentro de un *cluster*. Además, dado que no encuentran fácilmente una red intensa de relaciones cliente-proveedor, se ven forzadas desde sus inicios a desarrollar una mayor capacidad para penetrar en dichas redes. De esta forma, están mejor capacitadas para vencer la desventaja del foráneo en un mercado internacional nuevo (*liability of foreignness*), gracias a que en su etapa en el mercado doméstico han vencido a la desventaja del externo (*liability of outsidership*), siguiendo ideas similares a las más recientes teorías de internacionalización gradual (Johannson y Vahlne, 2009).

## CONCLUSIONES

En décadas pasadas las empresas manufactureras se han beneficiado de competir cooperando debido al estar aglomeradas en determinadas áreas geográficas. Ese positivo resultado se ha evidenciado en indicadores económicos y no económicos, y se ha denominado genéricamente como «efecto *cluster*». Sin embargo, en años recientes se ha empezado a observar una influencia de signo contraria a la anterior, especialmente en sectores que alcanzaban la etapa de madurez o declive, como el textil-calzado. Esos resultados han provocado un desencuentro entre los investigadores y aquellos actores que argumentaban las ventajas de ese modelo de organiza-



ción de la industria frente al de la empresa integrada verticalmente. Algunas razones que explicarían ese desencuentro tendrían su origen en la globalización mientras que otras en las decisiones estratégicas implementadas por las empresas.

En este trabajo hemos analizado longitudinalmente ambos efectos en nuevos emprendimientos localizados dentro y fuera de un *cluster* a través de diversos indicadores de supervivencia y crecimiento. Los resultados del trabajo evidencian que las nuevas empresas surgidas en un *cluster* tienen un mayor riesgo de mortalidad y registran unas mejores tasas de crecimiento, y que ambos efectos son moderados por la estrategia de internacionalización implementada (exportadora o importadora).

No obstante, hay algunas cuestiones que quedan pendientes debido a limitaciones impuestas por la insuficiente disponibilidad de datos. Un aspecto importante es el impacto de la dinámica de creación y destrucción de empresas sobre el empleo. Esto es particularmente importante en un contexto de intensas relaciones *input-output* en clústers, que ha implicado cierto nivel de subcontratación. Dicha subcontratación a empresas del *cluster* tendría un efecto neutral sobre el empleo total de una zona. Sin embargo, teniendo en cuenta que las empresas tienden de forma natural a buscar el crecimiento, se puede suponer que el efecto en el empleo podría ser muy negativo, cuando se incorporan las interrelaciones con el mercado internacional y las estrategias de multilocalización doméstica y en el exterior.

Otro tema relevante es la distinción entre las empresas internacionalizadas que solo importan, sólo exportan, o exportan e importan simultáneamente. Sería muy interesante desagregar esta variable para saber si los resultados se deben a la exportación de *outputs*, o la importación de *inputs* elaborados o semielaborados o a ambos. Con más datos sería posible realizar ese análisis y saber cuál sería la estrategia de internacionalización más adecuada para la supervivencia y para el crecimiento de nuevas empresas en industrias manufactureras tradicionales.

## BIBLIOGRAFÍA

ABECASSIS-MOEDAS, C. (2007): «Globalisation and regionalisation in the clothing industry: Survival strategies for UK firms». *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 4, nº 3, pp. 291-304.

BECATTINI, G. (1979): «Dal settore, industriale al distretto, industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale». *Rivista di Economia e Politica Industriale*, nº 1, pp. 7-21.

BOIX, R. y TRULLÉN, J. (2011): «La relevancia empírica de los distritos industriales marshallianos y los sistemas productivos locales manufactureros de gran empresa en España». *Investigaciones Regionales*, Vol. 19, págs. 75-96.

CAMISON, C. (2004): «Shared, competitive, and comparative advantages: a competence-based view of industrial-district competitiveness». *Environment and Planning A*, vol. 36, nº 12, pp. 2227-2256.

COUCKE K. y SLEUWAEGEN L. (2008) «Offshoring as a survival strategy: Evidence from manufacturing firms in

Belgium», *Journal of International Business Studies*, vol. 39, nº 8, pp. 1261-1277.

DELGADO, M.; PORTER, M.E. y STERN, S. (2010): «Clusters and entrepreneurship». *Journal of Economic Geography*, vol. 10, nº 4, pp. 495-518.

DICKEN, P. (2003): *Global shift: Reshaping the global economic map in the 21st century*, ed. SAGE Publications Limited, London.

FEESER, H. R., y WILLARD, G. E. (1990): «Founding strategy and performance: A comparison of high and low growth high tech firms», *Strategic Management Journal*, vol. 11, nº 2, pp. 87-98.

GONZÁLEZ-LOUREIRO, M. y FIGUEROA-DORREGO, P. (2011): «Sobre *clusters*, intangibles y competitividad: reflexiones conceptuales y retos», *Revista de la Escuela Jacobea de Posgrado*, vol. 1, nº diciembre 2011, pp. 41-74.

HERVAS-OLIVER, J.L. y ALBORS-GARRIGOS, J. (2009): «The role of the firm's internal and relational capabilities in clusters: when distance and embeddedness are not enough to explain innovation», *Journal of Economic Geography*, vol. 9, nº 2, pp. 263-283.

JOHANSON J. y VAHLNE J. E. (2009): «The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership», *Journal of International Business Studies*, vol. 40, nº 9, pp. 1411-1431.

LIEBERMAN, M. B. (1990): «Exit from declining industries: «shakeout» or «stakeout?»», *The RAND Journal of Economics*, vol. 21, nº 4, pp. 538-554.

MARTIN, R. y SUNLEY, P. (2011): «Conceptualizing cluster Evolution: Beyond the Life Cycle Life?»», *Regional Studies*, vol. 45, nº 10, pp. 1300-1318.

MCDONALD, F.; HUANG, Q.; TSAGDIS D. y TÜSELMANN, H. (2007): «Is There Evidence to Support Porter-type *cluster* Policies?»», *Regional Studies*, vol. 41, nº 1, pp. 39-49.

MOLINA-MORALES, F.X. y MARTÍNEZ-FERNÁNDEZ, M.T. (2008): «Shared resources in industrial districts: information, know-how and institutions in the Spanish Tile Industry». *International Regional Science Review*, vol. 31, nº 1, pp. 35-61.

LIEBERMAN (1990), MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics* (Londres: Macmillan) y MARTIN y SINLEY (2011).

PLA-BARBER, J. y PUIG, F. (2009): «Is the influence of the industrial district on international activities being eroded by globalization?: Evidence from a traditional manufacturing industry». *International Business Review*, vol. 18, nº 5, pp. 435-445.

PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantages of The Nations*, New York: The Free Press.

POTTER, A. y WATTS, H. D. (2011): «Evolutionary agglomeration theory: increasing returns, diminishing returns, and the industry life cycle», *Journal of Economic Geography*, vol. 11, nº 3, pp. 417-455.

PUIG, F. y MARQUES, H. (2010): *Territory, Specialization and Globalization: Recent Impacts on European Traditional Manufacturing*, ed. Ed. Routledge Taylor & Francis Group, London.

PUIG, F. y MARQUES, H. (2011): «The Dynamic Evolution of the Proximity Effect in the Textile Industry», *European Planning Studies*, vol. 19, nº. 8, pp. 1423-1439.

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, nº 4, pp. 329-341.

WTO (2012): «Agreement on Textiles and Clothing» [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/texti\\_e/textintro\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/textintro_e.htm) (web consultada el 11/12/2013).