

Distritos industriales y renta económica: el efecto distrito – renta

Jordi Vila Garrido¹

Fecha de recepción: noviembre de 2019/ Fecha de aceptación: abril de 2019

Resumen. En el presente trabajo se expone una primera aproximación al *efecto distrito* desde la variable de la renta económica, lo que se ha denominado *efecto distrito – renta*. Esta aproximación al fenómeno distrital se realiza desde la perspectiva del desarrollo local neommarshalliano para enfatizar la centralidad del distrito industrial como fuente de interpretaciones propias sobre el cambio económico y sujeto activo del mismo. A nivel empírico se realiza una aproximación a la contrastación de la existencia o no de *efecto distrito – renta* en los distritos industriales españoles para el año 2013; estos datos son analizados a través de la comparativa de la renta total, per cápita y por ocupado expresada por los distritos industriales en relación al resto de tipologías de sistemas productivos locales.

Palabras clave: Distritos industriales; efecto distrito; pequeñas y medianas empresas; sistemas locales de trabajo

[en] Industrial districts and economic income: the income district effect

Abstract. This paper presents a first approximation to the district effect from the variable of economic rent, which has been called as a district - income effect. This approach to the district phenomenon is carried out from the Neommarshallian local development perspective in order to emphasize the centrality of the industrial district as a source of its own interpretations of economic change and its active subject. At an empirical level, an approximation is made to the contraction of the existence or not of the district - income effect in the Spanish industrial districts for the year 2013; These data are analyzed through the comparison of total income, per capita and per worker expressed by the industrial districts in relation to the rest of the typologies of local productive systems.

Keywords: District effect; industrial districts; local labour systems; small and medium enterprises

JEL: L11, O15, R11, R12.

1. Introducción

El presente trabajo presenta una primera aproximación al estudio de los distritos industriales en término de renta económica. Dicho objetivo se plantea desde la perspectiva de ampliar el estudio de los distritos industriales a través del denominado efecto distrito.

El presente artículo se ha estructurado de la siguiente manera: en primer lugar, en el segundo apartado, se introduce teóricamente el distrito industrial y sus principales características. En segundo lugar, se explica tanto teórica como metodológicamente la aproximación al efecto distrito desde el vector de la renta económica. Finalmente, en tercer lugar, se ex-

ponen las principales conclusiones de este trabajo artículo, tanto en términos de resultados como de limitaciones del propio artículo.

2. El distrito industrial en Becattini: anomalías marshallianas, modo de producción y paradigma teórico

Giacomo Becattini, el padre teórico del distrito industrial fue capaz de extraer una interpretación de la obra de Marshall (1842–1924) que hasta ese momento nadie había sido capaz de mostrar. Becattini afirmaba haber identificado una serie de «anomalías marshallianas» (Becattini, *et al.* 2002) que permitían «sus-

¹ Universitat de València
Jorviga@alumni.uv.es

traer a Alfred Marshall de la atracción fatal de la normalización disciplinar», fruto de las cuales surgiría el concepto y cuerpo teórico del distrito industrial (Sforzi, 2008). En este apartado trataremos de exponer el distrito industrial como concepto – modelo productivo – y como cuerpo teórico – paradigma teórico – señalando y enfatizando las influencias – o *anomalías* – marshallianas que componen el sustrato teórico desde el que partió el economista italiano.

El punto de partida de la construcción teórica de Becattini se da en las décadas de los sesenta y setenta, con motivo de las investigaciones realizadas por el «Istituto Regionale Programmazione Economica Toscana» (IRPET) en 1969 y 1975, los dos principales hitos predecesores del distrito. Es entonces cuando para el economista pratese se hace patente que la economía convencional era incapaz de interpretar y explicar el desarrollo económico de la Toscana, ya que éste parecía demostrar la existencia de fuertes interdependencias entre los ámbitos socioculturales y los tecno-económicos, elementos que sobrepasaban con creces los límites tradicionales de la ciencia económica. Becattini va a ser capaz de salvar este escollo a través de la teoría económica marshalliana, en la que se especifica la interrelación existente entre la comunidad de personas que habitan un determinado lugar y el sistema productivo, conformándose este tándem como el centro de la concepción distritural² (Bianchi, citado en Galletto, 2014, p.34).

Como señala Galletto (2014), estos dos elementos –la comunidad y el sistema productivo– son definitorios del distrito industrial (Galletto, 2014). En primer lugar, la comunidad de personas que viven y trabajan en el «territorio» o «lugar» juega un papel esencial, no solamente como fuerza de trabajo, sino también por la existencia de instituciones informales construidas a través de la propia comunidad como valores, actitudes y conocimientos comunes. En segundo lugar, la concentración territorial de empresas, no solamente de las pertenecientes a un sector, sino también de sus subsidiarias, lo que implica el asentamiento de una gran parte o, incluso, de la totalidad de las fases del

proceso productivo en el propio «lugar», conformando estructuras multisectoriales denominadas «filieras productivas». La conjunción de estos elementos forma la parte esencial de la clásica definición de distrito industrial elaborada por Becattini (1990, p.39), quien lo expresa como: «una entidad socio territorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de una población de empresas en un área natural e históricamente delimitada».

Esta definición evidencia la relevancia de las relaciones sociales en el desempeño de la esfera productiva local que caracteriza los distritos industriales. Esta interrelación es lo que caracteriza al distrito industrial como un concepto socioeconómico. Detrás de esta característica se encuentra la influencia de Marshall en tres sentidos: a) la influencia de su filosofía social b) la influencia de sus aportaciones sobre el papel de las economías externas, según se explican en el libro IV de los *Principles of Economics* (1920), y c) la influencia de su noción de lugar o “nación económica”. Por su importancia, se hace necesario detenerse, aunque sea brevemente, a explicar estas tres fuentes de influencia.

La filosofía social marshalliana tiene una gran influencia en la concepción distritural, pues aquella sitúa al ser humano y las capacidades humanas en el centro del objeto de estudio de la ciencia económica. De acuerdo con Becattini (2002), en el pensamiento de Marshall, el ser humano se concibe como una entidad variable que produce y se reproduce en un ambiente social conformado por dinámicas complejas que se enlazan con el ámbito de la producción y el intercambio económico. De esta base conceptual marshalliana, se desprende una de las principales proposiciones que Becattini toma de la obra marshalliana: el carácter complejo y omnicomprensivo – interdisciplinar – del cambio económico.

Esta centralidad marshalliana del ser humano y el desarrollo de sus capacidades se despliega en la segunda característica marshalliana que identificamos en el pensamiento distritural: las economías externas. Becattini incorpora a las economías externas marshallianas como parte central del concepto de *distrito*, especialmente la noción de «atmósfera industrial» (Hart, 2009). Para la teoría económica marshalliana, el conocimiento - o las capacidades humanas – juega el papel de fac-

² El término distritural hace referencia tanto al pensamiento teórico como al fenómeno relacionado con los distritos industriales, siendo un término ampliamente utilizado en la literatura (Soler (coord.), 2008).

tor principal de la producción y el desarrollo, pero, como elemento distintivo, se concibe la organización como un elemento clave y complementario de aquél, actuando también como un factor de producción en sí mismo y siendo capaz de potenciar las capacidades humanas individualmente consideradas. Esta concepción se expresa explícitamente en la obra de Marshall:

“El capital consiste en gran parte en los conocimientos y en la organización; de estos, una parte es propiedad privada y otra no. Los conocimientos son nuestra máquina más potente de producción: éstos nos permiten dominar la naturaleza y obligarla a satisfacer nuestras necesidades. La organización ayuda a los conocimientos y tiene muchas formas” (Marshall, citado en Sforzi, 1999: 23).

De esta manera, para Becattini, los pasajes en los que Marshall fundamenta la cuestión de las economías externas encierran mucho más que una mera argumentación económica. Concretamente, la descripción por parte de Marshall de la existencia de una especie de «atmósfera industrial» explica la manera en que las economías externas se basan, mayormente, en la transferencia y distribución del conocimiento a través de la proximidad física, cognitiva y social de las empresas, es decir, a través del territorio como instrumento difusor de las ventajas. Las economías externas, por tanto, más que simples relaciones input-output a nivel productivo y tecnológico expresan la existencia de densas redes de comunidades epistémicas y de prácticas comunes, que juegan un papel esencial en el desarrollo de las capacidades humanas.

La idea de «atmósfera industrial» contenida en el pensamiento marshalliano es, en definitiva, «una concepción social y dinámica del proceso de crecimiento de las capacidades intelectuales del individuo» (Becattini, 2002). Por tanto, la sociedad local juega un papel activo en el proceso del fomento del conocimiento humano como factor de producción. En el caso del distrito industrial, puede afirmarse que esta «atmósfera industrial» es la característica más reseñable de las economías externas marshallianas, puesto que la misma hace referencia al hecho de que la comunidad y sus relaciones e interdependencias no mercantiles configuran sistemas de aprendizaje y organización que, en definitiva, impactan sobre el proceso de pro-

ducción. Las bases de estas transacciones o relaciones no mercantiles, tal y como explican Boix y Sforzi, son de naturaleza puramente comunitaria o social:

“La cooperación es posible gracias a un Sistema común de valores y creencias, tales como la creencia en la “ética del trabajo y la actividad, de la familia, la reciprocidad y el intercambio” (Becattini, 1989), compartidas por el grueso de la población local, las cuales general confianza mutua, así como dan importancia al valor de la reputación en la vida y los negocios, lo que facilita el intercambio de conocimiento productivo” (Boix y Sforzi, 2015: 70).

De esta manera, Becattini (2003) acentúa y recupera el papel de la comunidad local como sujeto activo y central de los procesos de cambio económico- Éste se fundamenta en los efectos que la sociedad local, a través de sus relaciones de cooperación y solidaridad, basadas en valores y creencias comunes, ejerce sobre la productividad del trabajo. De esta manera, la comunidad de personas o el entorno social que configura un territorio a través de sus relaciones e interdependencias no mercantiles no son solamente un mero reflejo de las aglomeraciones industriales, es decir, de unas hipotéticas decisiones de localización industrial, sino que, por el contrario, son un factor de fomento de la competitividad del distrito industrial. Este papel activo de la comunidad local es especialmente relevante en el caso de la denominada «atmósfera industrial» o sistema de aprendizaje que, tal y como relata Sforzi:

“Su eficacia [la del sistema de aprendizaje] está condicionada por el grado de cohesión socio – cultural, pero, sobre todo, por el grado de conciencia presente en el sistema local, es decir, entre los miembros de la comunidad de personas (empresarios, dirigentes, trabajadores, consumidores) marcada por un sistema de valores y por instituciones que representa sus intereses y regulan su vida cotidiana. Los conocimientos y las capacidades organizativas que se forman localmente, junto a la capacidad de integrarlas con los conocimientos que derivan del progreso general de la tecnología [...] se difunden en la comunidad local tanto entre las empresas como entre las personas, y se convierte en un patrimonio compartido que se articula sobre un mismo sistema de reglas y de

costumbres, las cuales permiten el aprendizaje colectivo de conocimientos y organización” (Sforzi, 1999: 25).

La cita muestra el trasfondo teórico que propone Becattini, quien no se refiere al concepto tradicional de «industria localizada», sino que, en cambio, habla del «lugar industrializado», reintroduciendo el concepto de «comunidad» dentro del ámbito económico a través de la centralidad del «lugar» o del «territorio» en las investigaciones de carácter distritural (Bianchi, 2009; Trullén, 2010; Galleto, 2014).

La centralidad dada al «lugar» o «territorio» en el pensamiento distritural surge a partir de la noción marshalliana de «nación económica», que conforma la tercera característica marshalliana distintiva del pensamiento distritural. Esta noción marshalliana sirve como impugnación de los estados naciones u otras unidades administrativas, así como también del mero individuo, como centro de la investigación económica. Esta concepción es tomada por Becattini (2002b) como base para su unidad analítica no solamente para el distrito industrial sino también para el desarrollo local (Sforzi, 2007). De esta manera Becattini afirma:

“Es el movimiento conjunto de las fuerzas socioeconómicas quien define y redefine continuamente la unidad de análisis que, de todos modos, es una «nación económica»; es decir, una pluralidad de individuos más estrechamente interconectados que la media, en una combinación que permanece imprecisa entre la primera y la segunda versión. [...] Se trata de una unidad de investigación que permita, de la mejor manera posible, el circuito *the one in the many, the many in the one*. Considero que uno de los rasgos más distintivos de Marshall, también en el proceso de clasificación, es la importancia que atribuye a la autopercepción individual, es decir, su preocupación por la manera de pensar histórico – relativa de los individuos pertenecientes a diferentes países y estratos sociales” (Becattini, 2002b: 12).

Con ello Becattini consigue identificar la conciencia de pertenencia como «el cimiento que une los cuerpos intermedios», es decir, como la base de las naciones económicas que Marshall trataba de identificar. De esta manera, este elemento junto a la naturaleza socioeconómica de las economías externas - sobre

todo en forma de «atmósfera industrial» - en el pensamiento de Marshall permite a Becattini (1986) superar la concepción de industria tecnológicamente definida para llegar a la concepción de área o distrito industrial como paradigma de la unidad analítica marshalliana:

¡Lo que me interesa subrayar es que la unidad a la cual se refiere Marshall desde ese momento [desde la introducción de las economías externas] no es la industria tecnológicamente definida sino el área o distrito industrial [...] aquello que mantiene juntas las empresas que forman parte del distrito industrial de Marshall, vaciando de sentido la determinación del coste de cada producto singular, es una red compleja e inextricable de economías y deseconomías externas, de conjunciones y conexiones de costes, de herencias histórico – culturales, que envuelven tanto las relaciones entre empresas como aquellas específicamente intrapersonales. En la lectura de Marshall que propongo, esto es el átomo, es decir, la unidad indivisible de la investigación industrial” (Becattini, 1986: 9).

En el caso concreto del distrito industrial de Becattini, este «lugar industrializado» se caracteriza por una serie de particularidades económicas y sociales, frecuentemente difíciles de enmarcar en un solo campo disciplinario:

- Predominio de empresas de tamaño pequeño y mediano, que son capaces de adoptar escalas de producción adecuadas gracias a la progresiva segmentación del proceso productivo existente a lo largo del territorio que compone el distrito.
- Existencia de una especialización en forma de filieras productivas por parte de las empresas locales, lo que, junto a las relaciones de confianza y solidaridad basadas en valores, creencias y conocimientos comunes propios de la comunidad o población que reside en el «lugar», generan dinámicas de competencia y cooperación que conforman relaciones económicas más allá de las meras dinámicas de mercado.
- Desarrollo de relaciones socioeconómicas basadas en la creciente fragmentación del proceso productivo a escala local y la existencia de una combinación de relaciones de competencia y cooperación que implican: por un lado, la generación de una elevada movilidad social y laboral que facilita la flexibilidad del mercado laboral y el mejor

provecho de toda la fuerza de trabajo local y; por otro lado, la creación de un ambiente favorable a las innovaciones en los procesos de producción (la atmósfera industrial en términos marshallianos).

- La presencia de instituciones y valores locales comunes que condicionan algunos aspectos concretos del proceso de acumulación, lo que determina un ajuste armónico del conflicto capital-trabajo. Estos, además, actúan como mecanismo de reducción del riesgo y mejora de la gobernanza económica de las empresas asentadas en el distrito (Dei Ottati, 2009).

Estas características conforman las bases explicativas del distrito industrial como modelo productivo, es decir, como modelo concreto de organización económica y social asentada sobre un territorio. Del conjunto de estas se puede discernir que, tal y como explican Bellandi y Sforzi (2001), ni todas las pequeñas y medianas empresas ni todos los sistemas locales compuestos por éstas pueden categorizarse automáticamente como distritos industriales. Solamente aquellos sistemas locales donde existe una permeabilidad entre el entorno empresarial y el comunitario en términos de conocimientos, valores, comportamientos e instituciones y donde, en consecuencia, sus empresas tengan una determinada dependencia respecto del lugar debido a la existencia de relaciones mutuas podrán ser considerados como distritos industriales.

No obstante, no podemos limitarnos a entender el pensamiento distritural como la descripción y análisis de un modo de producción concreto. Por el contrario, el distrito industrial muestra una amplitud analítica mucho mayor que la descrita como un modo de producción. Como señala Sforzi (2007), el distrito industrial debe entenderse como un único concepto con una doble naturaleza: por un lado, el distrito industrial como modelo productivo concreto que ya hemos descrito anteriormente y; por otro lado, el distrito industrial como paradigma teórico capaz de abstraer el pensamiento marshalliano y convertirlo en un instrumento analítico. Este dualismo, determinante para el entendimiento completo del pensamiento distritural, es explicado por Sforzi de la siguiente manera:

“Esta distinción entre modelo productivo y paradigma teórico no es clara, en el sentido

de que la observación de los hechos (los distritos industriales como laboratorio de análisis) se entrelaza con la reflexión teórica (el distrito industrial como instrumento de análisis) en un circuito abstracto – concreto – abstracto que es único” (Sforzi, 2007: 36 – 37).

Consecuentemente, las tres herencias o características marshallianas que se han destacado a lo largo de este apartado: el papel central del trabajo y el ser humano como sujetos centrales para entender la centralidad del conocimiento y la complejidad del desarrollo económico (la filosofía social marshalliana); la concepción marshalliana de las economías externas como clave para entender el papel fundamental de la organización como factor económico y; finalmente, el papel esencial del concepto de «nación económica» como base interpretativa de la escala intermedia y del carácter socioeconómico que es necesario para interpretar el cambio económico, no se limitan a meras características del modo de producción distritural.

Esta secuencia “abstracto – concreto – abstracto” que conforma el pensamiento distritural implica que las raíces marshallianas tomadas por Becattini para la formulación del distrito industrial como concepto no solamente se encuentran representadas en él como elementos concretos que constituyen un modo de producción específico. Por el contrario, el pensamiento distritural es capaz de configurarse como paradigma teórico extrayendo la interpretación filosófica e ideológica marshalliana de la realidad social y sumergiéndola en el ámbito del análisis del desarrollo económico. La conjunción de estas dos partes – el distrito industrial como modo de producción y como paradigma teórico – nos muestra un concepto triádico que, de acuerdo con Boix y Sforzi (2015), se erige sobre tres pilares fundamentales, de raíz eminentemente marshalliana, que sostienen la riqueza del mismo: en primer lugar, es una «unidad de clasificación económica» para definir la industria (Becattini, 1979); en segundo lugar, es una «unidad de investigación» para interpretar el cambio económico (Becattini, 1987) y; en tercer lugar, es un «concepto socioeconómico» para entender la organización de la producción (Becattini, 1989).

Esta triada permite al pensamiento distritural superar la interpretación más convencional del distrito industrial. Tradicionalmen-

te, la academia ha asumido de forma errónea que el distrito industrial como un fenómeno de naturaleza geográfica e históricamente determinada, es decir, como algo restringido por una contingencia histórico-geográfica (Sforzi, 2010). Ejemplos de estas contingencias son el condicionamiento del distrito al hipotético auge de la especialización flexible en sustitución del fordismo como forma organizativa a escala internacional (Piore y Sabel, 1984) o la caracterización «italiana» del distrito industrial (Markusen, 1996). Como afirma Sforzi (1999), estas interpretaciones han llevado, por un lado, a asociaciones insuficientes entre el distrito industrial y el desarrollo local que se limitan a señalar la relevancia de las economías externas en el último, o, por otro lado, a entender erróneamente estos dos cuerpos teóricos como equivalentes (Signorini, 2000). Sin embargo, a diferencia de lo expuesto, la posición que se expone en el siguiente apartado es la creación de un nexo más ambicioso y completo y lo es, justamente, por la apreciación de la naturaleza dual –como modo de producción y como paradigma teórico- del concepto distritural.

La centralidad simultánea de las capacidades humanas y los «lugares de vida» requiere necesariamente, desde el punto de vista marshalliano, tener en cuenta las características productivas y sociales que se manifiestan en cada «lugar» o «territorio» (Sforzi, 2007). Se debe, por tanto, asumir una unidad de análisis que concrete dónde se producen y reproducen estas características y las relaciones socioeconómicas que subyacen en ellas. Siguiendo el razonamiento de Sforzi, la unidad adecuada para nuestro objetivo, y la que conformará nuestra metodología, es el denominado «sistema local de trabajo» (Sforzi y Lorenzini, 2002; ISTAT, 2006), descrito como:

“Se trata de la realidad social y económica interpretada a través del referente territorial (y por eso se trata de una unidad de vida social) donde las economías de la producción internas a la empresa se funden con las economías externas locales, es decir, aquellas que se concentran en el lugar del que la empresa forma parte. Es fundamental en esta función la organización interna al sistema local y su capacidad para crear economías en la formación y transmisión de conocimientos. Las relaciones que generan estas economías se constituyen por la recíproca combinación entre las connotaciones productivas de las empresas y las connotaciones sociales de la

población, mediatizada por la cultura social y por las instituciones que prevalecen en el entorno local; es decir, por la forma en que la sociedad se estructura a nivel local y organiza la producción” (Sforzi, 1999: 28).

El sistema local de trabajo se define, metodológicamente, a partir de los datos de desplazamientos residencia – trabajo constituyendo la aproximación del área en la que la población vive y trabaja y, por ende, se erige como una unidad operativa capaz de satisfacer la condición de que un sistema local constituya una comunidad de personas y de empresas (Boix, 2008a). Como se evidencia en la definición dada por Sforzi, esta unidad de estudio incorpora las bases marshallianas que encontrábamos en el distrito industrial, es decir, toma las bases de la «nación económica» marshalliana. De esta manera, esta unidad, que sirve como base territorial para determinar las distintas tipologías de sistemas productivos locales, tiene unas delimitaciones dinámicas en términos espaciales a lo largo del tiempo acompañadas a los cambios sociales, económicos y demográficos que se dan en un territorio.

Esta unidad de investigación guarda una coherencia directa con la perspectiva marshalliana de la realidad social del “lugar”. Ésta se configura como «un conjunto de partes interdependientes donde no se puede dejar de tomar en consideración, al mismo tiempo, la dimensión social y la dimensión territorial en el que la empresa (o el sistema productivo) está inmersa» (Sforzi, 1999). De esta manera, el concepto de sistema local combina las características de un modelo productivo, territorial y social, que son las tres dimensiones indisolubles del estudio del desarrollo local desde un punto de vista marshalliano.

Tanto la unidad de investigación marshalliana como su concepción sobre las capacidades humanas y la realidad social del “lugar” implican un desplazamiento de la empresa como sujeto activo en favor del sistema de relaciones económicas y sociales –por tanto, interdependencias mercantiles y no mercantiles–. Este conjunto de relaciones e interdependencias socioeconómicas se reflejan en la organización marshalliana que representa la capacidad de gestionar eficientemente la interdependencia entre las partes de dicha realidad social:

[En la concepción marshalliana de la realidad]
“La organización, en efecto, no es sólo capaci-

dad empresarial: es, ante todo, interdependencia entre las partes, lo cual se aplica a cada empresa, a la empresa en relación con la industria y a ambos en relación con el lugar (el sistema territorial local) en el que la producción se lleva a cabo. Según esta concepción sistémica de la realidad económica y social, el organismo industrial es tanto el elemento aislado (la empresa) como el conjunto de elementos que lo comprenden sectorial (la industria) y territorialmente” (Sforzi, 1999: 22).

La organización socioeconómica asentada en un territorio toma el papel central de coordinador y responsable no solamente de las economías externas locales, sino que, además, se erige como un condicionante clave de su senda de desarrollo económico. Dicha organización configura la dinámica de producción y reproducción de los conocimientos y las habilidades más allá del entorno empresarial ya que «la circulación de los conocimientos no se produce sólo entre las empresas que actúan en el sistema local, sino que se produce fuera de la empresa (fuera del momento productivo) a través de los comportamientos cotidianos (las prácticas cotidianas) de la población, impregna la misma vida de la comunidad local» (Sforzi, 1999, p.26).

En consecuencia, la organización en términos marshallianos permite identificar una multiplicidad de sendas en el desarrollo local, dando lugar a la posibilidad de establecer una amplia tipología de sistemas productivos locales (Garofoli, 1999), cada uno de ellos caracterizado por una serie de interacciones entre la dinámica productiva e industrial, por un lado, y la dinámica socioinstitucional, por otro. Ello implica que:

“Las estructuras de relaciones internas serán diferentes, diferentes serán también las soluciones de acción colectiva y de cultura cívica, diferentes las formas de organización predominantes. Sin embargo, los sistemas locales se caracterizan siempre por la integración, no sólo mercantil, de capacidades y conocimientos generales (de base y específicos de los bienes/servicios producidos) con las capacidades y los conocimientos especializados que se forman a nivel local” (Sforzi, 1999: 28).

3. El efecto distrito - renta

El trabajo seminal de Signorini (1994) acuñó el término de *efecto distrito* i abrió las puertas a la cuantificación y explicación de los dife-

renciales positivos en términos de eficiencia productiva de las empresas radicadas en los distritos industriales. Concretamente, el *efecto distrito* ha sido definido por Dei Ottati como:

“El conjunto de ventajas competitivas derivadas de un conjunto fuertemente interconectado de economías externas a las empresas singulares, pero internas al distrito. Estas economías no solamente dependen de la concentración territorial a las actividades productivas (economías de aglomeración), sino también (y ésta es la característica distintiva del distrito industrial) del ambiente social en el que dichas actividades se integran. Se trata, por lo tanto, de ventajas derivadas tanto de la dimensión global de la economía local como de las características de la organización social del lugar que, precisamente gracias a estas características aún más que por las infraestructuras materiales, se convierte en un valor añadido” (Dei Ottati, 2006: 74).

La definición revela que el concepto reposa sobre las economías externas características del distrito industrial conformadas no solamente por la concentración territorial de empresas, sino, además, por la integración entre aparato productivo y comunidad local. Todo ello se traduce en un conjunto de elementos que favorecen el desempeño productivo de las empresas pertenecientes al distrito industrial, a través de menores costes de producción o mayores niveles de eficiencia productiva y capacidad innovadora³.

De esta definición se deduce que el *efecto distrito* y su literatura tienen como objetivo básico evidenciar la existencia de un efecto diferencial en las empresas situadas al interior de un distrito industrial en términos de mejores resultados a nivel de eficiencia productiva y mejores posiciones vendedoras a nivel internacional. Consecuentemente, siguiendo la lógica económica, el efecto distrito debe tener un correlato en términos de renta económica, es decir, si los distritos industriales muestran un efecto positivo en términos de productividad, beneficios y capacidad exportadora, así como competitiva, esto debería haberse traducido en términos de un efecto diferencial positivo también en términos de renta per cápita al que hemos denominado *efecto distrito - renta*.

³ Para una mayor explicación de la relación entre economías externas marshallianas y efecto distrito, consultar Dei Ottati, (2006)

Hasta ahora el ejercicio con mayor similitud al que pretendemos realizar ha sido el implementado por el *Istituto Guglielmo Tagliacarne* (2016) donde se examinan los niveles de renta per cápita de los sistemas locales de trabajo identificados en Italia a través de la metodología Sforzi – ISTAT. La conclusión es que los sistemas locales italianos caracterizados como distritos industriales muestran un diferencial positivo en términos de renta per cápita. Aunque dicho ejercicio nunca se refiere directamente al concepto de *efecto distrito* en términos de renta, es evidente que guarda un fondo identificable con el mismo y, por tanto, encontramos en éste una clara referencia predecible de nuestro trabajo.

3.2. Justificación teórica, hipótesis y metodología del *efecto distrito - renta*

Habiendo sido explicados el trasfondo bibliográfico que sostiene el efecto distrito como línea de investigación y, además, la novedad que supone el *efecto distrito - renta*, pasaremos a exponer la justificación teórica, hipótesis y metodología que compondrá nuestro ejercicio.

En primer lugar, justificaremos la lógica y relevancia del *efecto distrito - renta* en relación a nuestro marco teórico, es decir, de qué manera aporta y enriquece nuestro cruce teórico entre el pensamiento de los distritos industriales y el desarrollo local; en segundo lugar, examinaremos, de manera concreta, la hipótesis a la que pretendemos acercarnos en este trabajo; y, en tercer lugar, expondremos la metodología que hemos seguido para obtener nuestros resultados.

Como comentario previo se debe destacar, por un lado, el carácter primerizo de este trabajo, ya que se trata de una primera aproximación al *efecto distrito* en términos de renta; una aproximación nunca antes realizada y que, si bien constituye la aportación novedosa central de este trabajo, implica limitaciones a la hora de contrastar definitivamente o no la hipótesis con la que trabajamos. Por tanto, este trabajo debe examinarse como un ejercicio de aproximación a los datos y evaluación provisional de los resultados aportados para el único año que analizaremos.

El *efecto distrito - renta* puede ser considerado como la traducción monetaria en términos de renta económica que se deriva de la existencia del *efecto distrito* convencional, es decir, como la existencia de un diferencial

positivo en términos de renta de los distritos industriales respecto al resto de tipologías de sistemas productivos locales. De esta manera, la hipótesis de partida que barajamos en este trabajo se explicita del siguiente modo: los distritos industriales muestran un diferencial positivo en términos de renta per cápita y por ocupado, causado por las ventajas competitivas derivadas de las economías externas características de los mismos, es decir que este diferencial es consecuencia de mecanismos distrituales como la especialización productiva, la integración local del proceso productivo y la transferencia y difusión de conocimiento que tiene lugar en los distritos industriales.

El efecto distrito - renta que proponemos guarda una singular relación con el marco teórico que ayuda a entender la profundidad del mismo, concretamente, podemos identificar tres relaciones directas entre dicho concepto y nuestro marco teórico. En primer lugar, la variable significativa utilizada para contrastar el *efecto distrito - renta* es la renta per cápita. Esta variable, como argumentábamos anteriormente, es una de las variables relevantes en el análisis del desarrollo local neomarshalliano. En segundo lugar, debemos enfatizar la relevancia de la aplicación de la metodología Sforzi – ISTAT (2006) para identificar las demarcaciones territoriales sobre las que aplicaremos el *efecto distrito - renta*. Estas demarcaciones coinciden, teórica y empíricamente, con las propuestas para el desarrollo local neomarshalliano en relación al objeto de estudio y, por ende, podemos concebir nuestro indicador como coherente para el análisis y estudio del desarrollo local de los sistemas locales de carácter distritual y su evolución. Finalmente, en tercer lugar, las propias bases competitivas que justifican la existencia de un diferencial positivo en términos de renta en los sistemas productivos locales se encuentran en la base del pensamiento distritual y el desarrollo local neomarshalliano. Como hemos explicado anteriormente, las economías externas de carácter distritual, intuitivas por Marshall y conceptualizadas por Becattini, conforman dicha base competitiva sobre la que el efecto distrito, de cualquier tipo, se erige.

Como un primer paso para el contraste de esta hipótesis, el trabajo analiza los datos de la economía española para el año 2013. Este año ha sido elegido por ser el primero

en el que se contaba con toda la información estadística necesaria. Sin embargo, la disponibilidad de datos para un solo año que, además, marca el punto más profundo de la crisis económica iniciada en 2008, obliga a ser cautelosos con respecto a los resultados. Geográficamente aplicaremos nuestra hipótesis al territorio español y el conjunto de sus municipios.

Las variables principales analizadas en este trabajo para la determinación del *efecto distrito - renta* han sido la renta sujeta⁴ y disponible por habitante y ocupado. La renta por declarante ha sido excluida ante la imposibilidad de obtener el número de declarantes por municipios para el País Vasco. De esta manera, por un lado, la recopilación y tratamiento de los datos de renta sujeta y disponible a escala municipal para 2013 se ha llevado a cabo para cada uno de los 8.108 municipios españoles, a través de las estadísticas disponibles de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) para los territorios pertenecientes al régimen fiscal común y del Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT), así como del Instituto de Estadística de Navarra (NASTAT), para los territorios de régimen fiscal foral.

Los microdatos tributarios han sido elegidos como base para el cálculo, tanto de la renta sujeta como de la disponible, dada su consolidación como fuente para el cálculo de la renta de unidades territoriales no convencionales en el campo económico (Alañón, 2001). Esta fuente de datos basada en las declaraciones impositivas se ha convertido en la principal alternativa para superar las limitaciones representativas de las encuestas a los hogares. De acuerdo con Hortas – Rico y Onrubia (2014, 2015) así como también con Hortas – Rico, Onrubia y Pacífico (2014) esta tipología de datos goza de una adecuada representatividad a la hora de realizar estimaciones para ámbitos territoriales reducidos, lo que justifica la adecuación de esta tipología de datos para nuestro ejercicio de estimar la renta municipal para cada municipio y sistema local de trabajo.

En relación a los datos sobre el número de habitantes y ocupados a finales del año 2013, estos se han obtenido a partir de las estadísticas disponibles del padrón municipal y de afiliados a la seguridad social a finales de mes disponibles en el Instituto Nacional de Estadística y en el portal estadístico de la Seguridad Social, respectivamente. Finalmente, debemos mencionar que, con el objetivo de evitar la estacionalidad de los datos de afiliación a la seguridad social, ha sido necesario realizar una mediana anual con el valor final de todos los meses para cada uno de los sistemas productivos locales.

En este trabajo se han empleado y calculado dos definiciones de renta: renta disponible sujeta y renta bruta total, ambas han sido calculadas a través de las indicaciones y definiciones de las mismas proporcionadas por la metodología de la AEAT (2013), el EUSTAT (2004) y el NASTAT (2013). Para los municipios de más de 1.000 habitantes se ha podido recurrir a la información directa aportada por la AEAT, el EUSTAT y el NASTAT; sin embargo, para los municipios con menos de 1.000 habitantes, ha sido necesario acceder a la información municipal por casillas extraída de los formularios tipo 100 del conjunto de habitantes de cada municipio.

De esta manera, el cálculo de la renta disponible sujeta y la renta bruta total ha implicado, además, un trabajo laborioso de construcción de una definición coherente y homogénea entre los datos y construcciones conceptuales aportadas por la AEAT, el EUSTAT y el NASTAT, respectivamente. A través del estudio y comparativa de las diversas metodologías de cada institución estadística se han podido consensuar unas definiciones comunes que estiman el valor con un margen de un 1% y un 5% de error para la renta disponible sujeta y la renta bruta total del conjunto de municipios, respectivamente.

Detallando dicha construcción conceptual y metodológica, la renta disponible sujeta ha sido definida como la suma de las rentas del trabajo, las rentas del capital mobiliario, las rentas de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas, los rendimientos de actividades económicas, otras rentas y las ganancias patrimoniales netas. La renta bruta total ha sido definida como la suma entre la renta disponible sujeta y las rentas exentas. Esta definición permite homogeneizar los datos y metodología de la AEAT (2013) con los conceptos de *ren-*

⁴ El concepto de renta sujeta se basa en la formulación del Ingreso Haig – Simons (Haig 1921; Simons, 1938) que define ésta como el consumo más el aumento neto en la riqueza o “la suma del valor de mercado de los derechos ejercidos en el consumo más el cambio en los derechos de la propiedad entre el comienzo y el final de un período” (Simons, 1938).

Cuadro 3.1. Composición de la Renta Disponible Sujeta y Renta Bruta Total	
Conceptos	Casilla del formulario 100 AEAT
1. Renta Disponible Sujeta	Sumatorio de 1.1. + 1.2. + 1.3. + 1.4. + 1.5. + 1.6.
1.1. Rentas del Trabajo	008+009
1.2. Rentas del capital mobiliario	028+038+200+201
1.3. Rentas de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas	055+202
1.4. Rendimientos actividades económicas	116+143+171+203
1.5. Otras rentas	363 – (218+224+228+233) – (200+202+203)
1.6. Ganancias Patrimoniales netas	361+(374 – 032)
2. Renta Bruta Total	1. + 2.1.
1. Renta Disponible Sujeta	Sumatorio de 1.1. + 1.2. + 1.3. + 1.4. + 1.5. + 1.6.
2.1. Rentas exentas	443+444+526

Fuente: Metodología de la AEAT (2013), EUSTAT (2004) y NASTAT (2013). Elaboración propia.

ta disponible bruta y renta disponible ajustada utilizada por la NASTAT (2013), así como también con los conceptos de *renta disponible* y *renta total* utilizados por el EUSTAT (2004). A continuación, añadimos el Cuadro 3.1. como desglose y detalle en términos de casillas del formulario 100 de la AEAT de los conceptos y subpartados que componen la terminología empleada:

En relación a la clasificación territorial, se ha recurrido al concepto de sistema local de trabajo como base para la misma. Este concepto configura “una unidad territorial intermedia entre el proceso productivo individual y el sistema económico en su conjunto no restringido por los límites administrativos y capaz de cambiar en el tiempo” (Sforzi y Lorenzini, 2002; ISTAT, 2006).

De esta manera, la clasificación de los municipios en relación a los sistemas locales de trabajo se ha basado en los 483 mercados locales de trabajo identificados por Boix, Sforzi, Galletto y Domingo (2015) a través de la metodología Sforzi – ISTAT (1997, 2006)⁵. Siguiendo dicha metodología Sforzi – ISTAT, cada uno de los 8.108 municipios españoles registrados en 2013 ha sido objeto de un proceso de clasificación consistente en dos pasos: en

primer lugar, este ha sido clasificado en relación al sistema local de trabajo en el que se inserta y, en segundo lugar, cada sistema local de trabajo ha sido sometido a una serie de indicadores de especialización y sistemas de organización que determinan su catalogación según la tipología de sistema productivo local (SPL) que lo caracteriza. Concretamente, en este trabajo se utilizarán diez tipologías de sistemas productivos locales denominados por su industria o tipología de organización principal, siendo estos: agrícolas, de construcción, extractivos, distritos industriales, de gran manufactura, de otras manufacturas, servicios de empresa, servicios empresariales y servicios tradicionales.

3.3. El efecto distrito – renta: principales resultados, limitaciones y futuras líneas de expansión

A continuación, se expondrán los principales resultados sobre el *efecto distrito – renta* que se desprenden de los datos construidos y analizados para el año 2013. Como ya se ha explicado, el análisis acotado a un solo año implica la imposibilidad de realizar un seguimiento dinámico del mismo, elemento que se suma al hecho de que el propio año elegido guarda particularidades concretas al ser uno de los años más críticos en términos de crisis económica. Además, el carácter pionero de

⁵ Para un mayor conocimiento de la metodología Sforzi – ISTAT y su proceso de clasificación consultar Boix y Galletto (2006, 2008).

este trabajo sirve como presentación y desarrollo del *efecto distrito – renta* por lo que, lógicamente, este trabajo guarda un cierto carácter de provisionalidad en su propia formulación metodológica.

De esta manera, los resultados expuestos a continuación no deben ser entendidos como un resultado definitivo, sino, más bien, como una aproximación inicial al fenómeno estudiado. La exposición y análisis de los resultados se centrará en la tipología de los distritos industriales al ser el sujeto principal del efecto al que nos aproximamos; no obstante, también se mostrarán los datos relacionados con las demás tipologías de sistemas productivos locales. No obstante, el carácter provisional de estos resultados obliga a exponer, además, no solamente las principales limitaciones de los propios resultados, sino también las expansiones posibles de este trabajo que contribuirán a fortalecer el mismo.

En primer lugar, el proceso de clasificación territorial en términos de sistemas locales de trabajo y sistemas productivos locales nos ha permitido agregar la muestra municipal 8.108 municipios en las diez tipologías mencionadas anteriormente, lo que nos permite radiografiar el territorio del Estado Español en términos poblacionales. Esta información se encuentra reflejada en la siguiente tabla:

Los datos expuestos en la Tabla 3.1. nos permiten señalar diversos elementos sobre

la relevancia territorial y demográfica de los distritos industriales en la configuración socioeconómica del Estado español. Los distritos industriales encabezan el número de municipios existentes dentro de su tipología, lo que nos permite inducir su especial relevancia en términos geográficos. No obstante, son los aspectos demográfico y ocupacional los que mejor expresan la relevancia del fenómeno distrital en la economía y sociedad española.

En términos demográficos, los distritos industriales concentran el 21% de la población, lo que implica que, junto a los sistemas productivos locales de servicios a empresas, que cuentan con la participación más alta datada en un 25%, lideran con diferencia el reparto demográfico. En términos de ocupación, no obstante, la brecha entre los distritos industriales y los SPL de servicios a empresas es mayor, ya que, aunque se mantienen como líderes del reparto ocupacional, la participación de los distritos industriales es de un 19,2% frente al 29,4% que muestran los sistemas productivos locales de servicios a empresas.

Para valorar el efecto distrito – renta, no obstante, necesitamos exponer los resultados obtenidos en términos de renta disponible sujeta y renta bruta total en relación con los habitantes y ocupados totales de cada tipo de sistema productivo local. En primer lugar, analizaremos los

Tabla 3.1. Número de municipios, población y ocupación por tipología de SPL

Tipologías de sistemas productivos locales	Número Municipios	Población	Porcentaje Población	Ocupación	Porcentaje Ocupación
SPL Agricultura	1468	4780876	10,1%	1488069	9,3%
SPL Construcción	703	1288805	2,7%	309592	1,9%
SPL Extractivas	20	68982	14,6%	16310	0,1%
SPL ID	2754	9731511	20,7%	3067501	19,2%
SPL Gran Manufactura	802	2698466	5,7%	949957	6,0%
SPL Manufacturero Otro	482	2310119	4,9%	797091	5,0%
SPL Servicio Consumidor	309	3807034	8,1%	1075710	6,8%
SPL Servicio Empresas	564	11696368	24,8%	4680531	29,4%
SPL Servicios Sociales	718	4741387	10,1%	1660831	10,4%
SPL Servicios Tradicionales	288	5987222	12,7%	1890780	11,9%
Total	8108	47110770	100%	15936372	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social

Tabla 3.2. Renta disponible sujeta y Renta bruta total absoluta, por habitante y en número índice por tipologías

Tipologías	Renta Disponible sujeta	Renda Bruta Total	Renta Disponible Sujeta por Habitante	Nº Índice (Renta Media Total = 100)	Renta Bruta Total por Habitante	Nº Índice (Renta Media Total = 100)	
SPL Agricultura	35313979520	35381351740	7387	71	7401	70	
SPL Construcción	9792675656	9807946242	7598	73	7610	72	
SPL Extractivas	485080518	485538216	7032	67	7039	66	
SPL ID	93087887478	94585377374	9566	91	9719	91	
SPL Gran Manufactura	29853643329	31138269949	11063	106	11539	108	
SPL Manufacturer o Otro	32194802834	37600163952	13936	133	16276	153	
SPL Servicio Consumidor	29533402961	29599323077	7758	74	7775	73	
SPL Servicio Empresas	160758484333	161028427354	13744	131	13767	129	
SPL Servicios Sociales	46313394735	46396162728	9768	93	9785	92	
SPL Servicios Tradicionales	55283292107	55379617877	9234	88	9250	87	
Suma Total	Media Total	492616643471	501402178509	10457	100	10643	100

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social

datos expuestos en la Tabla 3.2 sobre la renta bruta disponible y la renta bruta total en relación al total de habitantes de cada SPL y, en segundo lugar, realizaremos el mismo ejercicio con los datos de la Tabla 3.3 donde se exponen en relación a los ocupados de cada SPL.

A partir de los datos de la Tabla 3.2 se puede afirmar que el *efecto distrito – renta* no se observa en términos de renta por habitante, es decir, no se puede validar nuestra hipótesis con los datos disponibles para 2013. Concretamente, los distritos industriales muestran una renta disponible sujeta y bruta total de 9.566 y 9.719 euros por habitante, respectivamente. Así pues, tanto en términos del primer concepto de renta como del segundo, se encuentran por debajo de la media total de la muestra, en términos absolutos, per cápita y número índice.

En relación a la Tabla 3.3 se ha analizado la renta sujeta disponible y bruta total en relación al número de ocupados de cada tipología de SPL. En este caso, los distritos industriales mejoran su posición relativa en términos de renta situándose en un 98 frente al 91 en términos de número índice, siendo 100 la renta media de todos los SPL.

No obstante, los distritos industriales muestran un comportamiento por debajo de la media total calculada y, por tanto, los resultados calculados para 2013 en términos de renta disponible sujeta y renta bruta total por ocupado también nos hacen rechazar la hipótesis planteada en este trabajo respecto al *efecto distrito – renta*. El tratamiento conjunto de los datos de ocupación y población expuesto en la Tabla 3.3 nos ofrece, además, información sobre el comportamiento de los SPL en términos de mercado laboral. En este sentido, la baja relación existente entre ocupados y población en los sistemas distritales muestra un débil comportamiento de los mercados locales de trabajo relativos a los distritos industriales, conformándose estos, por un lado, como los más débiles de todos los sistemas manufactureros (entendiendo estos como los distritos industriales y los SPL de gran manufactura y otras manufacturas) y, por otro lado, dos puntos porcentuales por debajo de la media global.

En consecuencia, los datos presentados en este trabajo, referidos exclusivamente al año 2013, nos indican que del conjunto de SPL existentes en el Estado español no se puede validar nuestra hipótesis y, por ende, el *efecto*

Tabla 3.3. Renta disponible sujeta y Renta bruta total absoluta, por ocupado y en número índice por tipologías

Tipologías	Renta Disponible Sujeta por Ocupado	Nº Índice (Renta Media Total = 100)	Renta Bruta Total por Ocupado	Nº Índice (Renta Media Total = 100)	Ratio Ocupados-Población
SPL Agricultura	23731	77	23777	76	31%
SPL Construcción	31631	102	31680	101	24%
SPL Extractivas	29741	96	29769	95	24%
SPL ID	30346	98	30835	98	32%
SPL Gran Manufactura	31426	102	32779	104	35%
SPL Manufacturero Otro	40390	131	47172	150	35%
SPL Servicio Consumidor	27455	89	27516	87	28%
SPL Servicio Empresas	34346	111	34404	109	40%
SPL Servicios Sociales	27886	90	27936	89	35%
SPL Servicios Tradicionales	29238	95	29289	93	32%
Media Total	30911	100	31463	100	34%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social

distrito – renta. No obstante, un análisis detallado de los distritos industriales identificados nos permitirá identificar los casos individuales que sí muestran *efecto distrito – renta*.

En la Tabla 6.1, dispuesta en los anexos de este trabajo, se han detallado cada uno de los distritos industriales detectados en este trabajo, así como sus datos de renta disponible sujeta (RDS) y renta brutal total (RBT) por habitante y ocupado. En esta tabla, al lado de cada tipolo-

gía de renta, se ha dispuesto una casilla indicando la existencia o no de *efecto distrito – renta* para cada uno de los distritos industriales. De esta manera, el *efecto distrito – renta* relacionado con la renta sujeta disponible y renta bruta total por habitante y ocupado han sido enumerados del 1 al 4, respectivamente. Los resultados resumidos de este ejercicio de segmentación y clasificación se encuentran plasmados en el siguiente Cuadro 3.2.

Cuadro 3.2. Resumen de los distritos industriales con efecto distrito - renta

Cumplimiento efecto – distrito habitante	Cumplimiento efecto distrito – renta ocupado	Cumplimiento efecto distrito global
Soria	Alzira, Aranjuez, Atorga, Barbastro, Belorado, Borges Blanques, Calahorra, Caspe, Castelló de la Plana, Eliche de la Sierra, Fitero, Laredo, Linares, Liria, Mequinenza, Monzón, Ortigueira, Palacios de la Sierra, Requena, Sala de los Infantes, San Leonardo de Yagüe, Santo Coloma de Queralt, Santo Domingo de la Calzada, Segorbe, Tarazona, Tàrrega, Tauste, Tortosa, Uldecona, Vic, Vilafranca, Vilagarcía de Arousa, Xàtiva y Xixona.	Altsasu, Andorra, Aranda de Duero, Burgos, Eibar, Igualada, Logroño, Manresa, Olot, Santander, Tarragona, Tudela, Vic, Vitoria y Zaragoza.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social

Para simplificar su presentación hemos acotado los resultados en tres apartados: en primer lugar, cumplimiento del efecto distrito–renta habitante para aquellos que muestren solamente dicho efecto tanto en RDS como RBT por habitante; en segundo lugar, cumplimiento efecto distrito–renta ocupado para aquellos que lo exhiben solamente en relación tanto a la RDS como a la RBT por ocupado y; finalmente, cumplimiento efecto distrito–renta global para los que cumplen los criterios anteriores simultáneamente.

De esta manera, de los 147 distritos industriales localizados, solamente 49 muestran, de alguna manera u otra, las características necesarias para aproximarse al *efecto distrito – renta*. Concretamente, solamente uno parece mostrar este efecto en términos de renta por habitante, 33 distritos lo cumplen en relación a la renta por ocupado y, finalmente, solamente 15 distritos industriales cumplen el efecto distrito – renta a nivel global, es decir, en todas y cada una de las variables que hemos calculado.

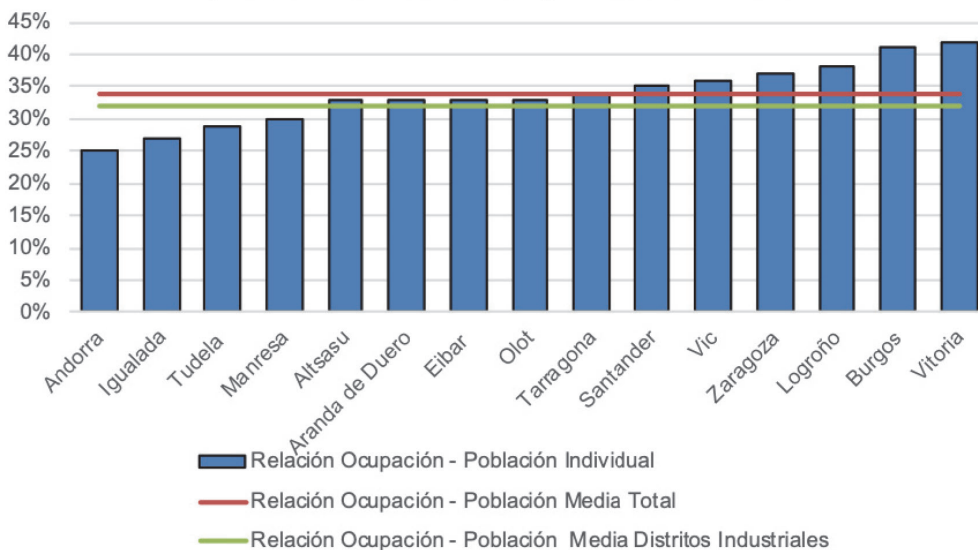
Un análisis rápido de la relación entre ocupación y población existente en 2013 en cada uno de estos 15 distritos industriales que cumplen el efecto a nivel global nos permite enfatizar la relevancia de la mecánica del mercado local como posible e hipotética variable expli-

cativa del desempeño en términos de renta del sistema local. Como se puede observar en el Gráfico 3.1. 11 de los 15 distritos industriales identificados como sujetos del efecto distrito – renta en todas las variables calculadas muestran un nivel de ocupación sobre la población mayor que la media calculada para los distritos industriales; sin embargo, solamente 6 – situadas geográficamente en la parte superior del río Ebro – son capaces de superar la media total para todas las tipologías de SPL.

Como ya explicábamos a lo largo de este trabajo, los datos aportados no tienen intención de asentar ninguna posición definitiva sobre la hipótesis, ya que se trata de una primera aproximación tanto teórica como metodológica al denominado *efecto distrito – renta* aplicado, además, a un único año que, en términos económicos, guarda una especial singularidad. No obstante, los datos sí que nos permiten una primera valoración aproximativa al efecto y, limitándonos a los datos aportados en este trabajo, se ha podido contrastar el incumplimiento de la hipótesis del efecto distrito – renta para el año 2013, si bien también se reconoce el cumplimiento parcial de la hipótesis en determinados distritos industriales.

Finalmente, expondremos tanto las principales limitaciones como las posibles expan-

Gráfico 3.1. Distritos Industriales con efecto distrito – renta global y su relación entre ocupación y población, media total y media distrital



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social

siones que permitirían superar a las mismas y expandirían las posibilidades del propio trabajo. Valorando dichas limitaciones se han identificado varios vectores limitantes: en primer lugar, las limitaciones de carácter temporal de los datos analizados; en segundo lugar, limitaciones relacionadas con el propio carácter de los datos.

Respecto a las limitaciones derivadas del horizonte temporal en el que se inscriben los datos, el hecho de analizar solamente el año 2013 implica una fuerte limitación del análisis realizado. Concretamente, por un lado, el análisis de un solo año no nos permite valorar de manera dinámica la evolución de los niveles de renta expresados, así como tampoco la evolución de sus determinantes. Por otro lado, además, el año analizado guarda un carácter único dado que se encuentra en el punto álgido de la crisis económica inaugurada entre 2008 y 2009, lo que implica un elevado grado de distorsión de los datos analizados.

Posteriormente, respecto a las limitaciones derivadas de la naturaleza de los datos utilizados, se debe remarcar la incapacidad parcial de los datos proporcionados por la AEAT para capturar el conjunto de las rentas económicas locales. Concretamente, los datos de origen tributario se encuentran con elevadas dificultades para capturar el valor añadido de las sociedades empresariales a nivel municipal. Consecuentemente, la consolidación y ampliación de los resultados expuestos en este trabajo requiere desarrollar un indicador municipal del valor añadido empresarial. Para elaborar dicho indicador se debería conjugar la utilización tanto de datos tributarios como de datos de origen empresarial, es decir, tanto de datos provenientes de la AEAT como de bases de datos empresariales como SABI. Esto implica avanzar en el estudio y análisis de los métodos de estimación agregativos a partir de fuentes impositivas y/o empresariales, frente a los métodos de estimación partitiva derivados de datos regionales y provinciales. Concretamente, para completar y ampliar las capacidades analíticas de este trabajo se deberá crear un concepto de renta que sea capaz de combinar el uso de datos tributarios de IRPF con datos empresariales que reflejen el excedente bruto de explotación de las empresas. Esta hipotética metodología de construcción de una renta económica más compleja se podría complementar, además, con la introducción de un deflactor de precios aplicado a escala municipal, lo que permitiría obtener la renta en términos reales.

4. Conclusiones

En el presente trabajo se ha presentado un estudio aproximativo sobre la posibilidad de estudiar el desempeño de los distritos industriales a partir de la renta económica contenida en los mismos. El proceso realizado se enmarca en el intento, además, de ampliar el estudio de los distritos industriales a partir del análisis del efecto distrito. Para este ejercicio se ha partido de la identificación de los distritos industriales realizada por Boix, Sforzi, Galletto y Llobet (2015) junto a los datos proveídos por la Agencia Española Tributaria (AEAT) para los territorios de fiscalidad comuna y los proveídos por el Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) y el Instituto de Estadística de Navarra (NASTAT) para los territorios de régimen foral, respectivamente.

A partir de estos datos se ha realizado un cálculo aproximado de la renta económica existente en los diferentes distritos industriales para el año 2013. Los resultados obtenidos indican, inicialmente, que la hipótesis de la existencia de un efecto distrito en términos de renta económica debe rechazarse para el año 2013. Es decir, que, de media, los distritos industriales no muestran un efecto diferencial significativo en términos de renta económica respecto al resto de sistemas productivos locales identificados. No obstante, debe mencionarse que ha sido posible identificar numerosos casos de distritos industriales que sí muestran, o se acercan, un diferencial positivo en términos de renta económica.

No obstante, los resultados del presente trabajo tienen un carácter preliminar derivado de las propias limitaciones de los datos disponibles. En primer lugar, tanto el tratamiento como los datos utilizados no nos permite calcular correctamente las rentas empresariales o el excedente bruto de explotación contenidas en los distritos industriales. Esta limitación nos obliga a plantear la necesidad de construir un indicador de valor añadido empresarial a escala municipal, sobre el que podamos valorar las rentas empresariales de cada sistema productivo local. En segundo lugar, el tratamiento realizado no nos permite realizar un análisis de la distribución de la renta a nivel interno de cada sistema productivo local, por lo que no podemos analizar una parte esencial de la renta económica. En definitiva, el rechazo o no de nuestra hipótesis requiere un mayor grado de investigación y tratamiento para ser realizado de manera rotunda.

5. Bibliografía

- Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) (2016): *Estadística de los declarantes del IRPF por Municipios 2013*, Madrid, Servicio de Estudios Tributarios y Estadísticas.
- Alañón, A. (2001): La renta regional en España: análisis y determinación de sus determinantes. Juan Bueno Lastra (dir.). Departamento de economía aplicada I. Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad Complutense de Madrid.
- Albuquerque, F (2004): “El enfoque del desarrollo económico local”. *Cuaderno de capacitación*, 1, Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo.
- Becattini, G. (1962): “Il sistema marshalliano”, en G. Becattini, *Il concetto di industria e la teoria del valore*, Torino, Boringhieri, 88-125.
- (1979): “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale”, *Rivista di economia e politica industriale*, V (1), pp. 7 – 21 (En catalán, en: *Revista Econòmica de Catalunya*, 1986, núm. 1., 6 – 13).
- (1986): “Riflessioni sullo sviluppo socio – economico della Toscana in questo dopoguerra”, en: G. Mori, coord., *Storia d’Italia. Le regioni dall’Unità a oggi. La Toscana*, Torino, Einaudo, 899 – 924.
- (1987): “Introduzione. Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento”, en G. Becattini, ed., *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino, 7-34.
- (1989): “Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico”, *Stato e mercato*, 25, 111-128.
- (1990): “The industrial district as a socio-economic concept”, en F. Pike, G. Becattini y W. Sengenberger, eds., *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Geneva, ILO, 37-51.
- (2002a): “Anomalías marshallianas” en Becattini, G. et al, eds., *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid, Civitas, 17 – 82.
- (2002b): *Del distrito industrial marshalliano a la ‘teoría del distrito’ contemporánea. Una breve reconstrucción crítica*, *Investigaciones Regionales*, 1, 9-32.
- (2003): *Industrial Districts. A New Approach to Industrial Change*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Bellandi, M. y Sforzi, F. (2001): “La molteplicità dei sentieri di sviluppo locale” en Becattini, G. et al, eds., *Il caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rosenberg and Sellier, Rosenberg & Seller, Turín, 41 – 63.
- Bianchi, R. (2009): “The Italian revival of industrial districts and the foundations of political economy”, en Becattini, G., Bellandi, M., and De Propriis, L., eds., *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar UK, Cheltenham y Northampton, 103-110.
- Boix, R. (2008): *Industrial districts, innovation and I-district effect: territory or industrial specialization?*, Working Paper 08.07, Departament d’Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona.
- (2008b): *Los distritos industriales en la Europa Mediterránea: los mapas de Italia y España*, Working Paper 08.04 Departament d’Economia Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona.
- (2009): “The empirical evidence of industrial districts in Spain”, en Becattini, G., Bellandi, M. and De Propriis, L., eds., *A Handbook of Industrial Districts*. Edward Elgar, Cheltenham y Northampton, 343 – 360.
- Boix, R. y V. Galletto (2006), El mapa de los distritos industriales de España, *Economía Industrial*, 359, pp. 95-112.
- (2008): “Marshallian industrial districts in Spain”, *Scienze Regionali – Italian Journal of Regional Science*, 7 (3), 29 – 52.
- Boix, R., y Trullén, J. (2010): “Industrial Districts, Innovation and I- district Effect: Territory or Industrial Specialization?”, *European Planning Studies*, 18 (10), pp. 1707 – 1729.
- (2011): *La relevancia empírica de los distritos industriales marshallianos y los sistemas productivos locales manufactureros de gran empresa en España*, *Investigaciones Regionales*, 19, 75-96.
- Boix, R., Sforzi, F., Galletto, V., Llobet, J. (2015): “Sistemas locales de trabajo y distritos industriales en España 2001-2011”. *XLI Reunión de Estudios Regionales – AECR*, Tortosa.
- Camejo, A. y Gallichio, E. (2004): *Desarrollo local y descentralización en América Latina. Nuevas alternativas de desarrollo*, Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH), Programa Desarrollo Local, Montevideo.
- Capello, R. (2006): “La economía regional tras cincuenta años: desarrollos teóricos recientes y desafíos futuros”. *Investigaciones Regionales*, 009, pp. 169 – 192.

- De Paula, J. (2005): *Desenvolvimento e gestão comparthilada*, 25 de abril.
- Dei Ottati, G. (2006): “El ‘efecto distrito’: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas”, *Economía Industrial*, 359, 73-87.
- (2009): “Semi-automatic and deliberate actions in the evolution of industrial districts”, en Becattini, G., Bellandi, M., and De Propriis, L., Eds, *A Handbook of Industrial Districts*, Edward Elgar UK, Cheltenham y Northampton, 204-216.
- Euskal Estatistika Erakundea (AEAT) (2004): *Estatística de la Renta Personal y Familiar: Aspectos Metodológicos*, Vitoria, Euskal Estatistika Erakundea.
- Galleto, V. (2014): *Distrito industriales e innovación*. Rafa Boix (dir.). Departament d’economia de l’empresa, Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, disponible en: <http://www.ecap.uab.es/secretaria/tesi/vgc1de1.pdf>.
- Garófoli, G (1989): *Modelli Locali di Sviluppo: i sistema di piccola impresa*, en: Becattini, G. ed., *Modelli Locali di Sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- (1999): *Lo sviluppo locale: modelli teorici e comparazioni internazionali*, Corigliani Calabro, Meridiana Libri, Vol. 34-35, 71-96.
- Haig, Robert M. (1921): *The Concept of Income—Economic and Legal Aspects. The Federal Income Tax*. New York: Columbia University Press.
- Hart, N. (2009): “External and internal economies”, en Becattini, G., Bellandi, M., y De Propriis, L., eds., *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham y Northampton, Edward Elgar UK, 90-102.
- Hortas – Rico, M. I Onrubia, J. (2014): “Renta personal de los municipios españoles y su distribución: metodología de estimación a partir de microdatos tributarios”, *Estudios sobre la Economía Española* 2014 – 12, FEDEA.
- (2015): “Personal income and its distribution in Spanish municipalities”, *REGION*, vol. 2, 1, R5 – R6.
- Hortas - Rico, M.; Onrubia, J.; Pacifico, D. (2014) “Estimating the personal income distribution in Spanish municipalities using tax microdata”, *International Center for Public Policy Working Paper Series*, paper 1419, International Center for Public Policy, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.
- ISTAT (1997): *I sistemi locali del lavoro 1991*. Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- (2006): *Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001*, Collana Censimenti, Roma.
- Istituto Guglielmo Tagliacarne (2016): “I Distretti generano piu’redditi degli altri territorio?”, *Numeri e Territori*, 1/2016, Roma.
- Marshall, A. (1920): *Principles of Economics*, 8a. ed., Londres, Macmillan [ed. esp. 2006, Madrid, Síntesis].
- Markusen, A. (1996): “Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts”, *Economic Geography*, 293-313.
- Nafarroako Estatistika Erakundea (NASTAT) (2013): *Cuenta de renta de los hogares de la Comunidad Foral de Navarra*. Nafarroako Gobernu.
- Piore, M. y Sabel, C. (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York, Basic Books.
- Pires, S., Luciano, E. y Filho dos Reis, J. (2005): *Desenvolvimento local, política pública e sociedade civil*, 25 de abril, disponible en: http://www.sebrae.com.br/udl/exp_dlis_civil.html
- Rafaelli, T (2001): “Il ruolo del concetto di distretto industriale nel sistema teorico marshalliano”, *Sviluppo locale*, 7 (17), 16-32.
- Richardson, H. (1969): *Elements of Regional Economics*, Harmondsworth, Penguin Books.
- Sforzi, F (2007): “Del distrito industrial al desarrollo local” en Porrúa, M., ed., *Desarrollo local: Teoría y prácticas socioterritoriales*, México D.F., Rosales Ortega Editores, 27 – 50.
- (2008): “Unas realidades ignoradas: de Marshall a Becattini” en Soler, V, coord., *Los Distritos Industriales*, Colección Mediterráneo Económico, 13, Valencia, Cajamar, 43 – 54.
- (2010): “Alle origini dello sviluppo locale: il ritrovamento dell’unità d’indagine” en Casini, S y Gorla, G, coords., *Avevo sentito parlare di Regional Science. Un tributo a Giuliano Bianchi*, Milán, FrancoAngeli, 47 – 70.
- Sforzi, F. and Boix, R. (2015): “What about industrial distric(s) in regional science?” *Investigaciones Regionales*, 32, 61-73.
- Sforzi, F. y Lorenzini, F. (2002): *I distretti industriali* en VVAA, ed., *L’esperienza Italiana dei Distretti Industriali*. Istituto per la Promozione Industriale (IPI).

- Signorini, L.F. (1994a): “Una verifica quantitativa dell’effetto distretto”, *Sviluppo locale*, 1 (1), 31-70.
- (2000): *Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali*, Corigliano Calabro, Meridiana Libri.
- Simons, H. (1938) *Personal Income Taxation: The Definition Of Income As A Problem Of Fiscal Policy*, Digital Repository of Gokhale Institute of Politics and Economics.
- Soler, V. coord. (2008) *Los Distritos Industriales*, Colección Mediterráneo Económico, 13, Valencia, Cajamar.
- Tremblay, S. (1999): *Du concept de développement au concept de l’après développement: trajectoire et repères théoriques*, CollectionnTravaux et études en développement régional, Chicoutimi, Université du Québec.
- Trullén, J. (2010): *Giacomo Becattini and the Marshall’s method. A Schumpeterian approach*, IERMB Working Paper in Economics, 10.03. IERMB, Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.
- Vázquez Barquero, A (2007): “Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial”, *Investigaciones Regionales*, 11, 183-210.

6. Anexos

Tabla 6.1. Renta disponible sujeta y renta bruta total por habitante y ocupado y efecto distrito por variable

Distrito Industrial	RDS por habitante	Efecto DR 1	RBT por habitante	Efecto DR 2	RDS por ocupado	Efecto DR 3	RBT por ocupado	Efecto DR 4
Albocàsser	7285	NO	7294	NO	22728	NO	22755	NO
Alcalà La Real	6764	NO	6775	NO	28170	NO	28227	NO
Alcaraz	5158	NO	5166	NO	16011	NO	16045	NO
Alcazar de San Juan	7136	NO	7149	NO	27894	NO	27946	NO
Alcoi	8457	NO	8487	NO	27748	NO	27784	NO
Almansa	7617	NO	7631	NO	28681	NO	28731	NO
Almunia de Doña Godina	7808	NO	7819	NO	26723	NO	26760	NO
Altsasu	13860	SI	15828	SI	41423	SI	47304	SI
Alzira	8338	NO	8454	NO	34188	SI	34249	SI
Andorra	10560	SI	10652	SI	36146	SI	40409	SI
Aranda de Duero	10657	SI	10737	SI	35037	SI	35099	SI
Aranjuez	9333	NO	9352	NO	43034	SI	43122	SI
Arévalo	7649	NO	7658	NO	27031	NO	27061	NO
Arjona	6251	NO	6266	NO	18180	NO	18222	NO
Arnedo	8707	NO	8721	NO	25444	NO	25486	NO
Arzúa	6010	NO	6018	NO	23108	NO	23140	NO
Astorga	8004	NO	8012	NO	32532	SI	32564	SI
Balazote	6008	NO	6015	NO	19626	NO	19649	NO
Barbastro	9969	NO	10040	NO	34121	SI	34872	SI
Belorado	8048	NO	8052	NO	34314	SI	34331	SI
Benavente	7362	NO	7371	NO	29191	NO	29226	NO
Borges Blanques	9430	NO	9447	NO	36838	SI	36906	SI
Buñuel	10552	SI	10612	NO	23375	NO	23415	NO
Burela	9096	NO	9108	NO	30081	NO	30121	NO
Burgos	13374	SI	13393	SI	32845	SI	32891	SI
Calahorra	9533	NO	9550	NO	31048	SI	31103	SI
Campillos	5669	NO	5684	NO	17752	NO	17798	NO
Cantoria	5362	NO	5371	NO	21300	NO	21339	NO
Caravaca de la Cruz	6214	NO	6227	NO	25413	NO	25466	NO
Carbonero el Mayor	7561	NO	7570	NO	23473	NO	23502	NO
Carlet	8894	NO	8912	NO	30756	NO	30819	NO
Casas Ibáñez	6437	NO	6447	NO	23493	NO	23531	NO
Caspe	8439	NO	8468	NO	34796	SI	34862	SI
Castelló de la Plana	9922	NO	9987	NO	40275	SI	40331	SI

Cuéllar	7912	NO	7920	NO	26612	NO	26640	NO
Cuevas de San Marcos	5163	NO	5169	NO	27831	NO	27846	NO
Écija	5929	NO	5944	NO	18364	NO	18410	NO
Eibar	15700	SI	18476	SI	46884	SI	55172	SI
Ejea de los Caballeros	8791	NO	8802	NO	27341	NO	27375	NO
Elche de la Sierra	6324	NO	6334	NO	33631	SI	33684	SI
Elda	6764	NO	6777	NO	20855	NO	20889	NO
Elx	6472	NO	6489	NO	26540	NO	26607	NO
Enguera	6639	NO	6653	NO	26070	NO	26130	NO
Estepa	5913	NO	5928	NO	16238	NO	16278	NO
Ferrol	9825	NO	9935	NO	27269	NO	27298	NO
Fitero	8472	NO	8510	NO	33859	SI	33921	SI
Forcarei	5044	NO	5051	NO	29966	NO	30005	NO
Fortuna	5170	NO	5180	NO	19912	NO	19949	NO
Fraga	9134	NO	9150	NO	23617	NO	23659	NO
Fuente Alamo	6868	NO	6880	NO	26375	NO	26389	NO
Girona	10026	NO	10152	NO	29097	NO	29138	NO
Guijuelo	6985	NO	6992	NO	24844	NO	24869	NO
Haro	10107	NO	10188	NO	30763	NO	30832	NO
Higuera la Real	5572	NO	5581	NO	18996	NO	19027	NO
Hinojosa del Duque	5708	NO	5717	NO	25110	NO	25151	NO
Huelma	5200	NO	5211	NO	16978	NO	17014	NO
Huéneja	5608	NO	5610	NO	23284	NO	23291	NO
Ibi	8117	NO	8132	NO	28624	NO	28678	NO
Igualada	10640	SI	10661	SI	39458	SI	39534	SI
Illueca	6864	NO	6872	NO	28757	NO	28807	NO
Íscar	7089	NO	7100	NO	23945	NO	23981	NO
Jabugo	5313	NO	5321	NO	15980	NO	16005	NO
L'Alcora	9612	NO	9625	NO	22499	NO	22530	NO
La Sénia	6807	NO	6820	NO	28216	NO	28269	NO
Lalín	6220	NO	6232	NO	18391	NO	18430	NO
Laredo	9181	NO	9193	NO	32022	SI	32050	SI
Lerma	7890	NO	7902	NO	25024	NO	25075	NO
Linares	7629	NO	7643	NO	38570	SI	38640	SI
Lliria	7634	NO	7649	NO	38459	SI	38538	SI
Logroño	12182	SI	12342	SI	32272	SI	32697	SI
Lucena	6221	NO	6234	NO	21010	NO	21045	NO
Manresa	10646	SI	10676	SI	31616	SI	31671	SI
Medina del Campo	7348	NO	7357	NO	10827	NO	10840	NO
Meira	6410	NO	6418	NO	21394	NO	21420	NO
Mequinenza	8840	NO	8851	NO	31771	SI	31810	SI
Mollerusa	8859	NO	8878	NO	24511	NO	24563	NO

Monforte del Cid	6872	NO	6884	NO	23158	NO	23186	NO
Monterroso	5833	NO	5841	NO	26334	NO	26371	NO
Montilla	6654	NO	6669	NO	18323	NO	18364	NO
Monzón	9698	NO	9716	NO	35016	SI	35072	SI
Morón de la Frontera	5775	NO	5791	NO	19784	NO	19837	NO
Murcia	8755	NO	8773	NO	24694	NO	24747	NO
Nájera	8869	NO	8883	NO	30110	NO	30155	NO
Navahermosa	5413	NO	5419	NO	23945	NO	23972	NO
Olleria	6993	NO	7009	NO	24891	NO	24947	NO
Olot	10937	SI	11211	SI	31108	SI	31158	SI
Onda	8846	NO	8860	NO	27387	NO	27430	NO
Ontinyent	8019	NO	8034	NO	28936	NO	28990	NO
Orihuela	5688	NO	5705	NO	26579	NO	26661	NO
Ortigueira	7701	NO	7709	NO	34887	SI	34920	SI
Palacios de la Sierra	6350	NO	6356	NO	31173	SI	31199	SI
Peñañiel	7751	NO	7759	NO	23104	NO	23129	NO
Peñaranda del Monte	6982	NO	6991	NO	27435	NO	27470	NO
Pinós	6365	NO	6377	NO	24525	NO	24571	NO
Priego de Cordoba	6238	NO	6249	NO	18846	NO	18881	NO
Puerto Lápice	5622	NO	5631	NO	21895	NO	21928	NO
Quintanar del Rey	5611	NO	5624	NO	20033	NO	20079	NO
Reinosa	9702	NO	9790	NO	30751	NO	30796	NO
Requena	7950	NO	7966	NO	34029	SI	34096	SI
Retuerta de Bullaque	5565	NO	5573	NO	23884	NO	23918	NO
Roda	7172	NO	7184	NO	26734	NO	26781	NO
Sala de los Infantes	8191	NO	8199	NO	32250	SI	32283	SI
San Esteban de Gormaz	8959	NO	8970	NO	29131	NO	29166	NO
San Leonardo de Yagüe	7333	NO	7340	NO	34444	SI	34474	SI
San Vicente de Alcántara	4801	NO	4809	NO	20539	NO	20573	NO
Sant Celoni	10134	NO	10570	NO	29033	NO	29084	NO
Santa Coloma de Queralt	9775	NO	9791	NO	36434	SI	36493	SI
Santander	10723	SI	10955	SI	32134	SI	32176	SI
Santo Domingo de la Calzada	9166	NO	9188	NO	36053	SI	36162	SI
Santoña	8334	NO	8352	NO	29363	NO	29417	NO
Sarrión	7264	NO	7272	NO	22240	NO	22264	NO
Segorbe	8064	NO	8078	NO	33135	SI	33192	SI
Segura de León	4891	NO	4898	NO	21805	NO	21837	NO

Solsona	9489	NO	9505	NO	27267	NO	27314	NO
Soria	11969	SI	11985	SI	30219	NO	30258	NO
Tarancón	6867	NO	6876	NO	23198	NO	23256	NO
Tarazona	9217	NO	9231	NO	32212	SI	32261	SI
Tarragona	10642	SI	10665	SI	43285	SI	43326	SI
Tàrrega	9662	NO	9713	NO	31620	SI	34730	SI
Tauste	9779	NO	9836	NO	38780	SI	38821	SI
Toledo	9969	NO	10130	NO	29150	NO	29202	NO
Tomelloso	6212	NO	6225	NO	25169	NO	25219	NO
Toro	7728	NO	7737	NO	24209	NO	24238	NO
Torrijos	6741	NO	6753	NO	27150	NO	27198	NO
Tortosa	8223	NO	8350	NO	34519	SI	35727	SI
Tudela	11428	SI	11805	SI	31761	SI	31815	SI
Ulldecona	6641	NO	6655	NO	31866	SI	31923	SI
Valdepeñas	7491	NO	7504	NO	28689	NO	28739	NO
Valderrobles	7255	NO	7268	NO	21845	NO	21886	NO
Valverde de Júcar	5483	NO	5486	NO	21189	NO	21204	NO
Vic	11195	SI	11447	SI	33441	SI	33490	SI
Vilafranca	7544	NO	7556	NO	38951	SI	39014	SI
Vilagarcía de Arousa	7454	NO	7471	NO	33814	SI	33890	SI
Villa del Río	5624	NO	5634	NO	16998	NO	17029	NO
Villabuena del Puente	5683	NO	5685	NO	25020	NO	25030	NO
Villacañas	6361	NO	6371	NO	29983	NO	30027	NO
Villamartín	5746	NO	5758	NO	25012	NO	25066	NO
Villanueva de Castellón	7895	NO	7906	NO	28634	NO	28663	NO
Villarobledo	6824	NO	6836	NO	25488	NO	25534	NO
Villegas	6609	NO	6610	NO	23262	NO	23268	NO
Villena	6916	NO	6931	NO	23832	NO	23885	NO
Vinaròs	7251	NO	7265	NO	28592	NO	28646	NO
Vitoria	15977	SI	18574	SI	37785	SI	43928	SI
Xàtiva	7752	NO	7767	NO	32306	SI	32370	SI
Xixona	8573	NO	8587	NO	32070	SI	32122	SI
Zaragoza	12838	SI	12857	SI	34733	SI	34785	SI
Zarza de Granadilla	5444	NO	5450	NO	19918	NO	19939	NO

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AEAT, EUSTAT, NASTAT, INE y Seguridad Social