

Auge y declive del Distrito Textil de Trafalgar de Barcelona: un análisis espacio-temporal (1916-2016)

Rise and decline of the Trafalgar Garment District of Barcelona:
a spatio-temporal analysis (1916-2016)

Rafael Vicente-Salar 

rafael.vicente@uab.cat

Montserrat Pallares-Barbera 

montserrat.pallares@uab.cat

Ana Vera Martín 

ana.vera@uab.cat

Departament de Geografia

Universitat Autònoma de Barcelona (Espanya)

Resumen

El artículo examina los factores que influyen en la dinámica de las economías de aglomeración intraurbanas provenientes de los distritos textiles urbanos durante el siglo XX, centrándose en el Distrito Textil de Trafalgar (DTT) de Barcelona, especializado desde principios del siglo XX en la industria textil, de la confección y el sector mayorista –industria TCM. A través de una metodología mixta, los resultados señalan que a medida que la industria TCM se globaliza, las ventajas asociadas a las economías de localización intraurbanas se diluyen afectando a la estructura productiva del DTT y dependiendo de las economías de urbanización para su supervivencia. Sin embargo, en la

actualidad el papel de las instituciones formales ha sido parte clave en la dilución de las ventajas asociadas a la centralidad urbana que beneficiaba la viabilidad del DTT comportando su progresivo declive. Este estudio contribuye a la literatura al analizar el papel de las economías de aglomeración intraurbanas desde una perspectiva microgeográfica e histórica en distritos textiles urbanos, los cuales han recibido escasa atención en el ámbito nacional.

Palabras claves: industria textil y confección; comercio mayorista; economías de aglomeración intraurbanas; clúster.

Abstract

The article examines the factors influencing the dynamics of intra-urban agglomeration economies originating from urban garment districts during the 20th century, focusing on the Trafalgar Garment District (TGD) of Barcelona, specialized in the garment wholesale sector along with the textile and clothing industries (TCW industry) since the early 20th century. Using a mixed-methods approach, the results indicate that as the TCW industry globalizes, the advantages associated with intra-urban localization economies diminish, affecting the productive structure of the DTT and relying more on urbanization economies for survival. However, the role of formal institutions has been crucial in diluting the advantages associated with urban centrality, contributing to the ongoing decline of the DTT. The study contributes to the literature by analyzing the role of intra-urban agglomeration economies from a micro-geographic and historical perspective in urban garment districts, which have received little attention at the national level.

Key words: textile and clothing industry; wholesale trade; intra-urban agglomeration economies; cluster.

1 Introducción

La industria textil y de la confección junto con el sector del comercio mayorista de moda —a partir de ahora industria TCM— han experimentado desde principios del siglo XX una transformación de su organización productiva debido a factores tales como la creciente internacionalización de procesos productivos, la liberalización del comercio internacional o la creciente segmentación de la demanda (Fernie & Perry, 2013; Scott, 2006). Estos mecanismos han provocado un cambio en el orden internacional en la industria siendo los países en desarrollo los principales fabricantes y exportadores de productos finalizados, mientras que los países desarrollados se configuran como centros de diseño e importación (Dicken, 2011). Sin embargo, esta evolución industrial a escala

global ha supuesto consecuencias geográficas a escala intraurbana que afectan a la estructura económica-espacial de las ciudades (Hutton, 2008).

La concentración espacial de las actividades que conforman la industria TCM ha sido una constante histórica en las ciudades, dando lugar a la formación de distritos textiles urbanos (Hiebert, 1990; Martin, 1964; Rantisi, 2004; Scott, 1984). No obstante, a partir de la segunda mitad del siglo XX, los procesos de reorganización internacional de la industria han provocado cambios en el comportamiento geográfico de las empresas implicando la decadencia de los distritos textiles y contribuyendo al “declive manufacturero de la metrópolis” (Hutton, 2008: p. 21). Sin embargo, creemos que analizar la idoneidad de los distritos textiles sólo a través de una perspectiva industrial es insuficiente. Las ciudades son entornos dinámicos donde las ventajas competitivas que emergen de ellas evolucionan (Florida, 2002; Sassen, 2001), beneficiando o perjudicando la concentración espacial de determinadas actividades económicas en diferentes períodos de tiempo (Hutton, 2004). Es por ello que un enfoque basado en la variación del equilibrio entre aquellas economías externas responsables de la concentración espacial de la producción permitiría un análisis más pormenorizado sobre las ventajas competitivas en áreas intraurbanas especializadas a lo largo del tiempo.

En este contexto, el objetivo del artículo es explorar los factores que condicionan la dinámica de las economías de aglomeración intraurbanas determinando el grado de idoneidad de los distritos textiles urbanos en la concentración de la industria TCM en distintas etapas de su trayectoria. El artículo se centra en el Distrito Textil de Trafalgar (DTT) en Barcelona desde 1916 hasta 2016. El DTT se configuró a principios del siglo XX atrayendo los despachos de la industria textil (los cuales se dedicaban a funciones administrativas, logísticas y comerciales), comerciantes mayoristas y talleres de confección. A lo largo del siglo, el DTT ha evolucionado hacia un estado actual de declive debido a la atenuación de aquellas ventajas competitivas históricas arraigadas en el distrito. La pregunta de investigación es la siguiente: ¿De qué manera las ventajas competitivas de los distritos textiles urbanos evolucionan condicionando la concentración espacial de la industria TCM en sus diferentes fases de su trayectoria?

El artículo se ha realizado a través de una metodología mixta. Por un lado, la aplicación de la autocorrelación espacial (índices Moran's) posibilita identificar estadística y significativamente la evolución del grado de concentración geográfica de cada actividad y entre ellas en el período de estudio. Esto ha permitido observar la evolución del DTT como espacio óptimo. Por otro lado, las fuentes secundarias y, particularmente, las entrevistas en profundidad han complementado la

información estadística revelando la importancia de determinados factores de localización en cada fase temporal. La perspectiva cualitativa en la identificación de economías externas diverge del patrón común de la literatura, donde predomina el uso de técnicas cuantitativas. Sin embargo, en casos empíricos que abarcan extensos rangos temporales o entidades territoriales de reducidas dimensiones, los datos pueden ser inexistentes impidiendo la construcción de variables independientes. Es por ello que las entrevistas pueden considerarse una alternativa que otorga resultados fehacientes sobre la importancia de determinados factores de localización desde la experiencia de los agentes (Breznitz et al., 2024; Isaksen, 2004; Kamath et al., 2023).

Los resultados señalan que el grado de adecuación del DTT como espacio para la concentración de la industria TCM resulta de una evolución en el equilibrio de las ventajas competitivas emanadas de la configuración de economías de localización y de urbanización. Mientras que en la primera mitad del siglo XX la colocalización de empresas y la proximidad a infraestructuras de transporte reducían, principalmente, los costes de transacción, en la segunda mitad, la concentración espacial de la demanda se revela como el principal factor de concentración. Actualmente, la progresiva desaparición del DTT resulta de la ausencia de ventajas competitivas debido, principalmente, a factores institucionales formales.

El artículo contribuye empíricamente a la literatura especializada aportando una perspectiva cualitativa, microgeográfica e histórica sobre el desarrollo de la importancia de las economías externas en la concentración de la industria TCM en ámbitos urbanos. Por otro lado, y desde el conocimiento de los autores, este artículo completa un vacío en la literatura sobre configuración y evolución de distritos textiles urbanos en España. Revistas especializadas señalaban la existencia de espacios urbanos especializados en moda en Madrid (Triángulo de la Moda) y en Valencia (Noticiero Textil, 1986). Finalmente, cabe destacar que este artículo contribuye indirectamente a entender la transformación espacial de los espacios urbanos centrales, complementando estudios anteriores enfocados en ciudades norteamericanas e inglesas (Hutton, 2008).

El presente artículo se organiza de la siguiente manera. La segunda sección presenta el marco teórico exponiendo la transformación productiva de la industria TCM y los factores que condicionan su organización espacial en ámbitos urbanos. En la siguiente sección se expone el caso de estudio y el diseño de la investigación. En la cuarta sección se detallan los resultados. Finalmente, la quinta sección expone la discusión y las conclusiones.

2 Evolución de la organización productiva y geográfica de la industria TCM en ámbitos urbanos

Desde el siglo XX hasta la actualidad, el sector industrial ha experimentado profundos cambios en su organización productiva afectando a sus patrones de localización y concentración espacial (Dicken, 2011). Principalmente impulsada por la globalización económica, esta evolución ha comportado una transición desde el modelo fordista al postfordista y posteriormente hacia estructuras organizativas más complejas enmarcadas en la nueva economía.¹ Este proceso ha comportado la búsqueda de ventajas competitivas multiescalares, conllevando cambios en la localización de las empresas e implicaciones geográficas en las ciudades y regiones (Yeung, 2015). Sin embargo, no todas las industrias han evolucionado organizativa y espacialmente de la misma manera debido a características propias del sector y del mercado. La volatilidad y alta segmentación de la demanda, junto con el crecimiento de la internacionalización de la cadena de valor añadido y un cambio en las tecnologías productivas (Fernie & Perry, 2013; Macchion et al., 2015) han generado que la industria TCM no se ajuste estrictamente las características organizativas de cada sistema productivo, proponiendo matizaciones al discurso general.

La organización productiva de la industria en la etapa prefordista se caracterizaba por la consolidación de grandes complejos que concentraban una gran cantidad de trabajadores, cuya labor se estructuraba según en una incipiente división del trabajo. La ubicación estaba condicionada por la necesidad de acceder a recursos naturales como materias primas o fuentes de energía. Algunos autores señalan que las fábricas textiles tendían a concentrarse en las periferias urbanas donde era viable el acceso a recursos naturales, mano de obra y espacio disponible (Langton & Morris, 1986; Pred, 1964). No obstante, las ciudades concentraban el comercio e industrias más ligeras. De este modo, el comercio de tejidos se localizaba próximo a infraestructuras de transporte para facilitar las importaciones y exportaciones (Pred, 1964; Taylor et al., 2002). Complementariamente, la industria de la confección respondía a lógicas particularmente metropolitanas concentrándose próximo a los mercados de trabajo y a la demanda formando distritos en áreas urbanas centrales (Hall, 1960; Martin, 1964). En este sentido, el

1 Algunos autores subrayan la imprecisión del concepto de nueva economía (Asheim & Clark, 2001) o señalan que constituye una nueva forma del postfordismo (Hutton, 2004). Sin embargo, Soete (2003) afirma que la nueva economía está relacionada con la adopción de políticas neoliberales surgidas a principios de la década de los noventa con el colapso de la Unión Soviética, el aumento de las nuevas tecnologías de comunicación, el incremento de los bienes basados en el conocimiento y las nuevas formas de trabajo.

nacimiento de estos protodistritos de la moda se puede explicar por la influencia de ciertos activos preexistentes y de especificidades históricas y urbanas (Barnes & Hutton, 2009; Boschma, 2017).

La época fordista se caracteriza por basarse tecnológicamente en la cadena de montaje orientándose a la estandarización de productos y provocando una división técnica del trabajo (Schoenberger, 1988). Respecto a la organización productiva, la industria se beneficiaba de economías internas de escala configurando grandes complejos fabriles basados en la integración vertical. Este modelo permitía un mayor control de los canales de suministro y la facilidad en la implantación de innovaciones (Kilduff, 2000). No obstante, en la industria del textil y de la confección la implantación de la producción en serie es compleja debido a las fluctuaciones de la demanda. Es por ello, que algunos estudios empíricos señalan que junto con empresas verticales localizadas cada vez más en las periferias de las ciudades (Rantisi, 2004; Lewis, 1999), en espacios centrales urbanos se configuraban distritos textiles que concentraban pequeñas y medianas empresas especializadas. Estas empresas eran fuertemente dependientes de la mano de obra y de los intercambios de inputs provocando la configuración del germen de la flexibilidad productiva reflejándose en la dependencia de economías externas (Hall, 1960; Hiebert, 1990).

Existen varios estudios que subrayan la presencia de distritos textiles en época fordista (Dolkart, 2018; Martin, 1964; Montagné-Villette, 1990). A pesar de ello, la literatura es escasa en el análisis de las economías de aglomeración intraurbanas, el papel de los mecanismos marshallianos en su configuración y evolución (Marshall, 1890), las especificidades contextuales como factores condicionantes de su desarrollo y los procesos de innovación para superar estados de *lock-in* (Grabher, 1993). Una excepción a este vacío en la literatura es el análisis del New York Garment District (NYGD). El NYGD representa un caso empírico que se enfoca en la importancia de las economías de localización y la centralidad urbana, los aspectos sociales respecto a la disponibilidad de trabajadores y cómo ciertos hechos históricos internacionales (el declive del *haute couture* de París) generan ventanas de oportunidad para promover estrategias basadas en el diseño a través de la acción de ciertos actores del distrito (Rantisi, 2001, 2004).

La creciente globalización económica y las crisis del petróleo condujeron al colapso del fordismo implicaron una serie de drásticos cambios organizativos que afectaron de manera diferente a la industria del textil y de la confección y al sector comercial (Scott, 1988). Respecto a la industria del textil, los planes de reestructuración desarrollados en los países industrializados impulsaron su orientación hacia industrias intensivas en capital y la búsqueda de ventajas competitivas basadas en la búsqueda de mercados más especializados, el desarrollo de productos de mayor calidad y

el empleo de tejidos técnicos (COPCA, 2007). La orientación hacia una integración vertical y la dependencia de economías internas de escala se tradujo en una menor dependencia de la proximidad con otras empresas y, consecuentemente, la búsqueda de localizaciones más periféricas. En el caso de la confección y del comercio mayorista, las transformaciones en la organización productiva fueron más complejas.

La internacionalización de la manufactura y la imposibilidad de competir vía costes laborales conllevó, en los países desarrollados, un incremento de las funciones de distribución y de diseño (Webber & Weller, 2001). La fragmentación de la demanda y la fuerte competitividad horizontal en ambos sectores derivó en la necesidad de adoptar estrategias de diferenciación a través de la creación de marcas propias. Es por ello que las empresas en ambos sectores complementaran su actividad principal con otras localizadas en estadios superiores e inferiores dentro de la cadena de valor tales como el diseño. Sin embargo, la producción y, especialmente, el ensamblado se subcontractaba (Feenstra, 1998; Scarso, 1997). Este hecho provocó un aumento de la disgregación de la cadena de valor y el establecimiento hegemónico de la flexibilización productiva como modo de organización de la producción (Essletzbichler & Rigby, 2001; Piore & Sabel, 1984).

La localización de empresas especializadas dentro de la industria— principalmente actividades de mayor valor añadido como el diseño y comercialización y en menor medida algunos procesos de producción — siguió tendiendo a la concentración en los distritos textiles urbanos con el fin de beneficiarse de las economías externas (Montagné-Villette, 1990; Rantisi, 2004; Scott, 1984). Pese a ello, la internacionalización de la producción extendió las redes de subcontratación hacia países extranjeros provocando una división espacial internacional del trabajo y de la producción (Massey, 1984).

Desde el inicio del nuevo milenio (2001—actualidad), los distritos textiles urbanos han seguido trayectorias similares hacia su desaparición, condicionados por fenómenos “glocales”. En consonancia con las dinámicas globales, la liberalización del comercio internacional mediante la eliminación del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido (2005) supuso un refuerzo de las estrategias de diferenciación, pero también una intensificación de la subcontratación hacia países con menores costes laborales. En este sentido, Chapman et al. (2004) señalan que aquellas estrategias empresariales centradas en el ahorro de costes y la copia (estrategias de adaptación) pueden derivar, en este caso, al declive de los distritos textiles urbanos, mientras que estrategias orientadas a la innovación (estrategias de adaptabilidad) pueden renovarlos. Complementariamente, las multinacionales minoristas han surgido como actores dominantes en la industria, ejerciendo un

control de cada fase de la cadena de valor y sobre los proveedores en términos de producción y precios, intensificando la competitividad vía precio y aumentando la rotación de stocks (Tokatli & Kizilgün, 2004). La mutación de la industria hacia el *fast fashion* y el uso intensivo de las TICs han intensificado la búsqueda de eficiencia en los costes de producción y la implementación del *just-in-time*. Como resultado, las actividades de mayor valor añadido se han concentrado en la “investigación, el diseño, el marketing y los servicios financieros de alto valor” (Gereffi, 1994, p. 99).

En cuanto a los ámbitos urbanos, la competencia por la ocupación de espacios urbanos centrales ha sido uno de los factores que ha condicionado la desaparición de los distritos textiles. Dentro del contexto de las ciudades globales (Sassen, 2001), las agendas políticas se están orientando cada vez más a la atracción de empresas corporativas y el fomento de sectores basados en el conocimiento y la creatividad, que buscan espacios centrales urbanos para aprovechar entornos innovadores (Brail & Gertler, 1999; Darchen & Tremblay, 2015; Isaksen, 2004). Desde una perspectiva intraurbana, estas actividades se localizan en aquellos antiguos espacios industriales que han experimentado un declive en la época postfordista provocando una reconfiguración industrial del espacio (Hutton, 2008) y conformando clústeres del conocimiento o la creatividad (Armondi & Di Vita, 2017; Krätke, 2015; Pratt, 2009; Scott, 1997), en algunos casos promovidos por intervenciones *top-down* (Casellas & Pallares-Barbera, 2009; Evans, 2009). Respecto a los distritos textiles urbanos, el distrito de Le Sentier ejemplifica este fenómeno, donde la industria de la confección ha sido desplazada por empresas TIC y del conocimiento y la creatividad conformando el Silicon Sentier (Bregeras, 2017). Por otro lado, el NYGD está experimentado presiones por parte del gobierno local y del sector inmobiliario para liberalizar el suelo ocupado por el distrito y desplazar las empresas hacia el área metropolitana (Dobnik, 2018; Safronova, 2017).

3 Caso de estudio y diseño de la investigación

3.1 Caso de estudio

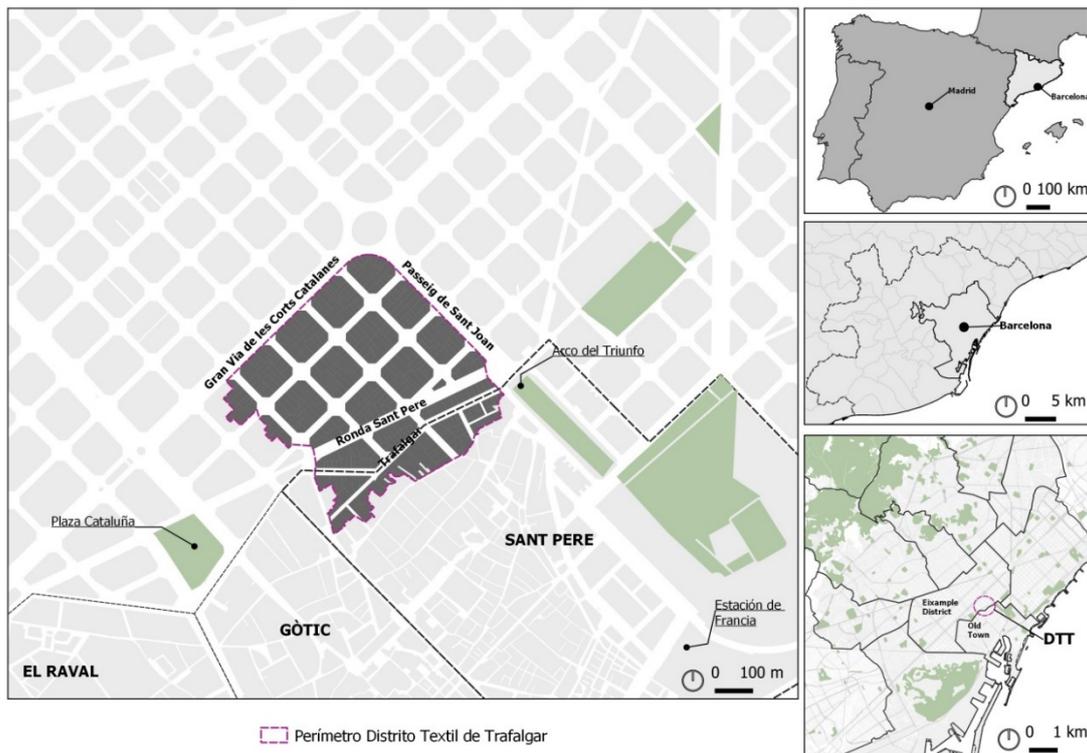
El DTT (30,05 ha) es un área urbana localizada en el barrio de la *Dreta de l'Eixample*, uno de los seis que conforman el distrito del *Eixample* (Figura 1). Desde principios del siglo XX, el DTT concentró progresivamente despachos textiles localizados tradicionalmente en el barrio de Sant Pere. Sin embargo, a lo largo de este periodo, el número de empresas mayoristas de moda y talleres de confección crecieron en la ciudad, colocalizándose una parte de ellos en el DTT y configurándose un clúster textil. La creciente globalización, que se intensificó a partir de la segunda

mitad del siglo, generó una serie de factores externos que afectaron de manera disimilar a la industria textil, por un lado, y al comercio mayorista y a la confección, por el otro. Esto provocó una modificación de la estructura productiva del distrito transformándolo a un centro mayorista de moda de primer orden nacional. Actualmente, la especialidad económica del DTT en el sector de la moda está siendo desplazada progresivamente por coworkings y actividades relacionadas con las TICs, el conocimiento, la creatividad y el turismo.

3.2 Fuentes de información

Las fuentes de información son primarias y secundarias. Respecto a las primeras, se llevaron a cabo 21 entrevistas en profundidad entre 2014 y 2017 a empresas, asociaciones y políticos, de las cuales, se seleccionaron ocho debido a su relevancia para el presente artículo (Tabla 1). La selección de los entrevistados se basó en una serie de criterios: 1) la localización de la empresa u organización estaría dentro del distrito; 2) la trayectoria de la empresa debía superar, como mínimo, los 25 años de historia; 3) los entrevistados tenían que ocupar cargos de dirección o, por el contrario, debían de conocer de manera profunda la historia y el funcionamiento de la empresa; y 4) en caso de que una empresa no cumpliera con los criterios anteriores, se consideraría su inclusión si poseía características que proporcionaran información relevante. Las preguntas se centraron en temas relacionados con la historia de la empresa, principales estrategias de innovación, características de los productos, relaciones intraempresariales dentro del distrito, ventajas competitivas del DTT y expectativas futuras del sector y del distrito, entre otros. Las entrevistas duraron entre una hora y hora y media. Fueron grabadas y, posteriormente, transcritas.

Figura 1. Localización del Distrito Textil de Trafalgar



Fuente: elaboración propia

Respecto a las fuentes secundarias, se han utilizado una serie de anuarios, algunos de ellos inexplorados, que permitían obtener la localización de las empresas en Barcelona entre 1887 y 2016. Primero, los despachos de las empresas textiles que se dedicaban a los distintos procesos dentro de la cadena de valor —apresto, aclarado, acabado, hilado, tejeduría y estampación—. Segundo, las empresas mayoristas de tejidos y de ropa. Los datos de esta actividad en 1975 son inexistentes. Finalmente, las empresas de confección. En algunas ocasiones, las empresas de confección se dedicaban complementariamente al comercio minorista, y, en algunas ocasiones, al mayorista. Las actividades anteriormente citadas cubren una parte importante de la cadena de valor de la moda.

Tabla 1. Número de entrevistados y tipo de empresa

	CARGO	TIPO DE EMPRESA
Entrevistado 1 (entre 70-80 años)	Exgerente de una empresa textil dedicada a la hilatura. Actualmente extinta	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: - Año creación: 1885
Entrevistado 2 (entre 80-90 años)	Exgerente de una empresa mayorista de ropa de hogar.	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: 32 (2022) Año creación: 1955
Entrevistado 3 (alrededor de 70 años)	Presidente de una asociación relacionada con la industria textil.	Naturaleza: - Número trabajadores: - Año creación: 1977
Entrevistado 4 (alrededor de 50 años)	Trabajador de una empresa intermediaria de moda.	Naturaleza: no familiar y extranjera Número trabajadores: 69 (2022) Año creación: 2009
Entrevistado 5 (alrededor de 50 años)	Trabajadora de una empresa mayorista de moda.	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: 40 (2021) Año creación: 1966
Entrevistado 6 (entre 60-70 años)	Gerente de una empresa confeccionista y mayorista de moda.	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: 2 (2022) Año creación: 1981
Entrevistado 7 (alrededor 60 años)	Gerente de una empresa mayorista de ropa	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: 9 (2016) Año creación: 1986
Entrevistado 8 (entre 70 y 80 años)	Exgerente de una empresa mayorista de ropa	Naturaleza: familiar y nacional Número trabajadores: - Año creación: 1967

Fuente: elaboración propia

3.3 Métodos

Para obtener los resultados, se empleó una metodología mixta. Estadísticamente, se realizó un análisis de autocorrelación espacial para analizar la evolución del comportamiento espacial de las empresas y la corroboración del DTT como espacio óptimo (Anselin, 1999). Los dos índices en la autocorrelación espacial son el Global Moran's I y el Local Moran's I. El primero indica el grado de autocorrelación espacial en un espacio concreto y, el segundo, la localización específica de los diferentes clústeres. Ambos índices pueden calcular una variable en concreto (univariable) o entre dos variables (bivariable) en el área de estudio. El índice Global Moran's I ofrece resultados entre -1 (autocorrelación espacial negativa) y 1 (autocorrelación espacial positiva) siendo 0 una distribución aleatoria. El índice Global Moran's I se define como (Anselin, 1995):

$$I = \left(\frac{n}{S_0} \right) \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} z_i z_j}{\sum_i z_i^2}$$

Siendo n el número de observaciones, S_0 la suma de los pesos, w el valor del peso, Z_i el valor de la variable de la unidad de análisis, Z_j la media.

El índice Local Moran's I desagrega los resultados ofrecidos por el Global Moran, tomando la unidad espacial como objeto de análisis. El Local Moran's I se define como (Anselin, 1995):

$$I_i = z_i \sum_j w_{ij} z_j$$

El software Geoda ofrece dos métodos de representación de los resultados. Primero, el *scatterplot* permite observar los resultados ofrecidos por el índice Global Moran's a través de cuatro cuadrantes. El cuadrante superior derecho representa la concentración de valores altos (*High-High*). El cuadrante inferior izquierdo (*Low-Low*) indica la concentración de valores bajos. Los cuadrantes superior-izquierda (*Low-High*) e inferior-derecha (*Low-High*) abarcan aquellos valores que se desvían de la media (*outliers*). Segundo, los mapas LISA permiten la representación de clústeres espaciales resultado del Local Moran's I (Anselin, 1995).

Los resultados se han obtenido a través de los siguientes pasos. Primero, el nombre, la calle y la actividad económica de la empresa fueron transcritos. Segundo, las empresas fueron geolocalizadas a través de la herramienta Geocode que ofrece el software QuantumGIS©. Tercero, las empresas geolocalizadas fueron anexadas a través de una tesela compuesta por celdas de una hectárea cubriendo el municipio de Barcelona. Finalmente, la variable dependiente utilizada como *proxy* ha sido el porcentaje de empresas localizadas dentro de una celda en base al número total en la ciudad. En relación a los métodos cualitativos, los resultados obtenidos a través de las entrevistas en profundidad se analizaron a través del software MAXQDA©.

4 Resultados

4.1 El barrio de Sant Pere: el germen del Distrito Textil de Trafalgar

La configuración inicial del DTT se relaciona estrechamente con procesos económicos y geográficos que tuvieron lugar en el siglo XIX, particularmente, en el barrio de Sant Pere, situado en el centro histórico amurallado (Figura 1). Desde el siglo XVIII, Sant Pere fue un espacio óptimo para la localización fábricas textiles, debido a la concentración de mano de obra (Thomson, 1994) y a la proximidad del Rec Comtal, un antiguo canal de irrigación originario del río Besos, utilizado para el lavado y tintura de tejidos (Nadal et al., 2012). Durante la primera mitad del siglo XIX, la generación de externalidades negativas por parte de las fábricas que utilizaban carbón como

fuerza de energía conllevó su deslocalización fuera de las murallas, mientras que los respectivos despachos permanecieron en Sant Pere (Tatjer, 2006). Este proceso se intensificó en la segunda mitad del siglo donde las fábricas también se localizaron en las cuencas fluviales (Llusà Torra, 2002). La conexión entre los despachos y sus respectivas fábricas para el transporte de materias primas y productos elaborados se producía a través conexiones ferroviarias, siendo la Estación de Francia la más próxima al DTT. Complementariamente, la cercanía al puerto donde se concentraba la vertiente comercial y financiera de la ciudad convertía a Sant Pere en un espacio estratégico para los despachos (Colell i Vidal, 1989).

El inicio de la construcción del Eixample (1859) comportó un cambio en los patrones de localización de los despachos y mayoristas² concentrándose progresivamente en el DTT el 14,73 % y el 10,94 %, respectivamente (Tabla 3). El distrito ofrecía ventajas respecto a Sant Pere, como una morfología caracterizada por una menor compacidad urbana y, sobre todo, la presencia de locales subterráneos para el almacenamiento de productos³. Esta última característica está relacionada con el hecho de que algunos burgueses industriales del textil construían su propio edificio, albergando su residencia junto con el despacho y almacén de la empresa (Massana, 1985).

Estas ventajas urbanas explican el inicio de la concentración de despachos. Sin embargo, la necesidad de la colocalización es un factor significativo en la configuración del distrito. La tabla 4 muestra como la estructura productiva del DTT sigue el mismo patrón que la de Sant Pere. Este proceso sugiere dos aspectos. Primero, la proximidad de las empresas en un espacio urbano denso como el de Sant Pere durante los siglos XVIII y XIX pudo haber conllevado la configuración de un distrito industrial donde los intercambios de inputs y outputs eran frecuentes. Segundo, con la configuración del DTT, esta red se desplazó hacia el distrito reproduciéndose las relaciones entre las empresas.

2 En las fuentes secundarias los mayoristas se detallan bajo el concepto de almacenes.

3 Datos del Catastro señalan que el 29,03% de los edificios con un nivel bajo rasante construidos entre 1861 y 1899 se localizaban dentro del distrito.

Tabla 3. Porcentaje de despachos y almacenes por zonas (1887)

Actividad económica	DTT	Centro histórico			Resto Eixample	Resto Barcelona	Total
		Raval	Gòtic	Sant Pere			
Despachos	14,73	20,88	13,41	35,60	12,09	3,30	100
Almacenes	10,94	9,38	46,88	26,56	1,56	4,69	100
Total	14,26	19,46	17,53	34,49	10,79	3,47	100

Fuente: elaboración propia a partir de Bailly-Bailliere (1887) y Meler (1887)

Tabla 4. Porcentaje de despachos por especialización productiva en Sant Pere y el DTT (1887)

Actividad	SANT PERE	DTT
Aprestos	3,09	1,49
Estampados	12,96	7,46
Estampados y aprestos	0,62	0,00
Hilados	9,88	19,40
Tejidos	62,96	58,21
Tejidos y aprestos	0,00	1,49
Tejidos y estampados	1,23	0,00
Tejidos e hilados	9,26	10,45
Tejidos, hilados y aprestos	0,00	1,49
Total	100	100

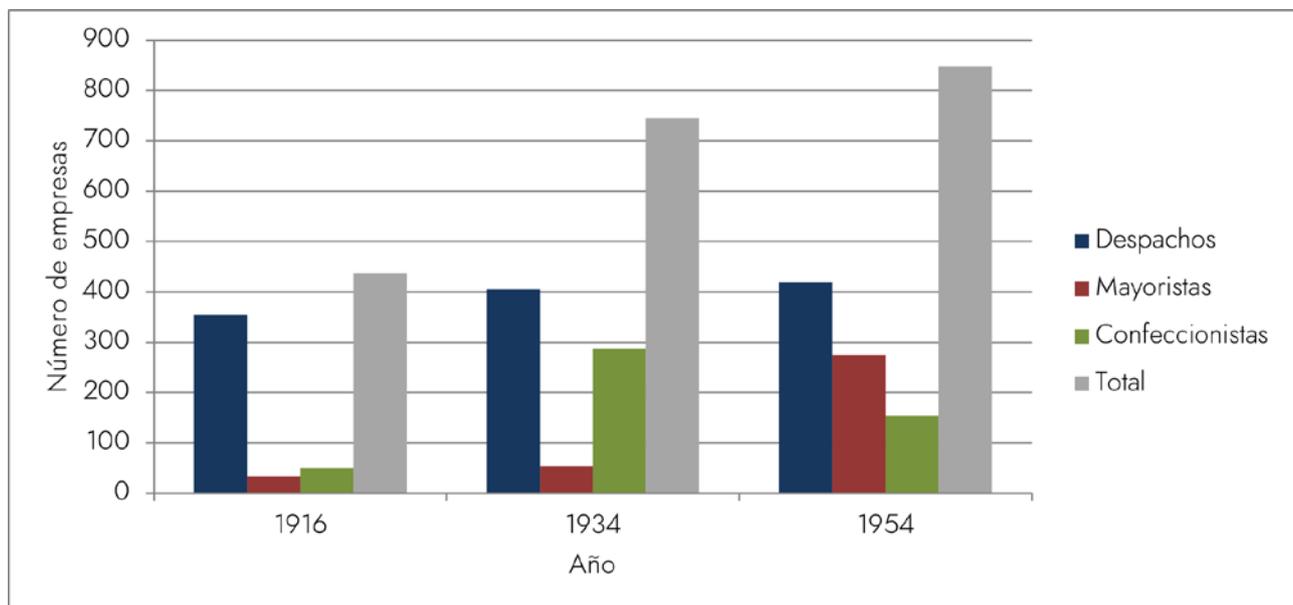
Fuente: elaboración propia a partir de Bailly-Bailliere (1887) y Meler (1887)

4.2 La configuración del DTT como clúster económico (1916-1954)

Durante la primera mitad del siglo XX, se observó un incremento del 94,05 % en el número total de empresas TCM en Barcelona pasando de 437 a 848 entre 1916 y 1954 (Figura 2). A pesar de ello, existen diferencias sectoriales. Los despachos muestran una tendencia positiva con un aumento del 18,36% y coincidiendo con la configuración de industrias complementarias conformando un ecosistema industrial textil (Deu Baigual & Llonch Casanovas, 2008; Puig, 2002).

Por otro lado, el comercio mayorista experimentó un crecimiento significativo, pasando de 33 empresas a 275, mientras que el número de empresas confeccionistas aumentó un 208 %. Este incremento puede ser explicado por un proceso de proteccionismo tras la Guerra Civil (1936-1939) provocando que la industria TCM no tuviera competencia en proveer el mercado nacional. El índice Global Moran's univariable presenta resultados positivos y significativos para cada actividad observando, sin embargo, tendencias disimilares (p -valor $<0,01$) (Anexo 1). El grado de autocorrelación espacial de los despachos es alto en todo el periodo (0,56 en 1916 a 0,62 en 1954), mientras que los mayoristas experimentan una tendencia positiva a la concentración (0,17 en 1916 a 0,42 en 1954). Contrariamente, los resultados referentes a los confeccionistas muestran una dispersión espacial. El índice Global Moran's bivivariable evidencia que el grado de concentración espacial entre los despachos y mayoristas aumenta a lo largo del período (0,23 en 1916 a 0,42 en 1954) indicando un colocalización de ambas actividades (Anexo 2). Los resultados referentes a los despachos con los confeccionistas y éstos con los mayoristas revelan resultados bajos reflejando comportamientos espaciales diferentes.

Figura 2. Número total de empresas TCM en Barcelona (1916-1954)



Fuente: elaboración propia a partir de Bailly-Bailliere (1911), Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona (1916, 1934, 1954), n.d (1931, 1955)

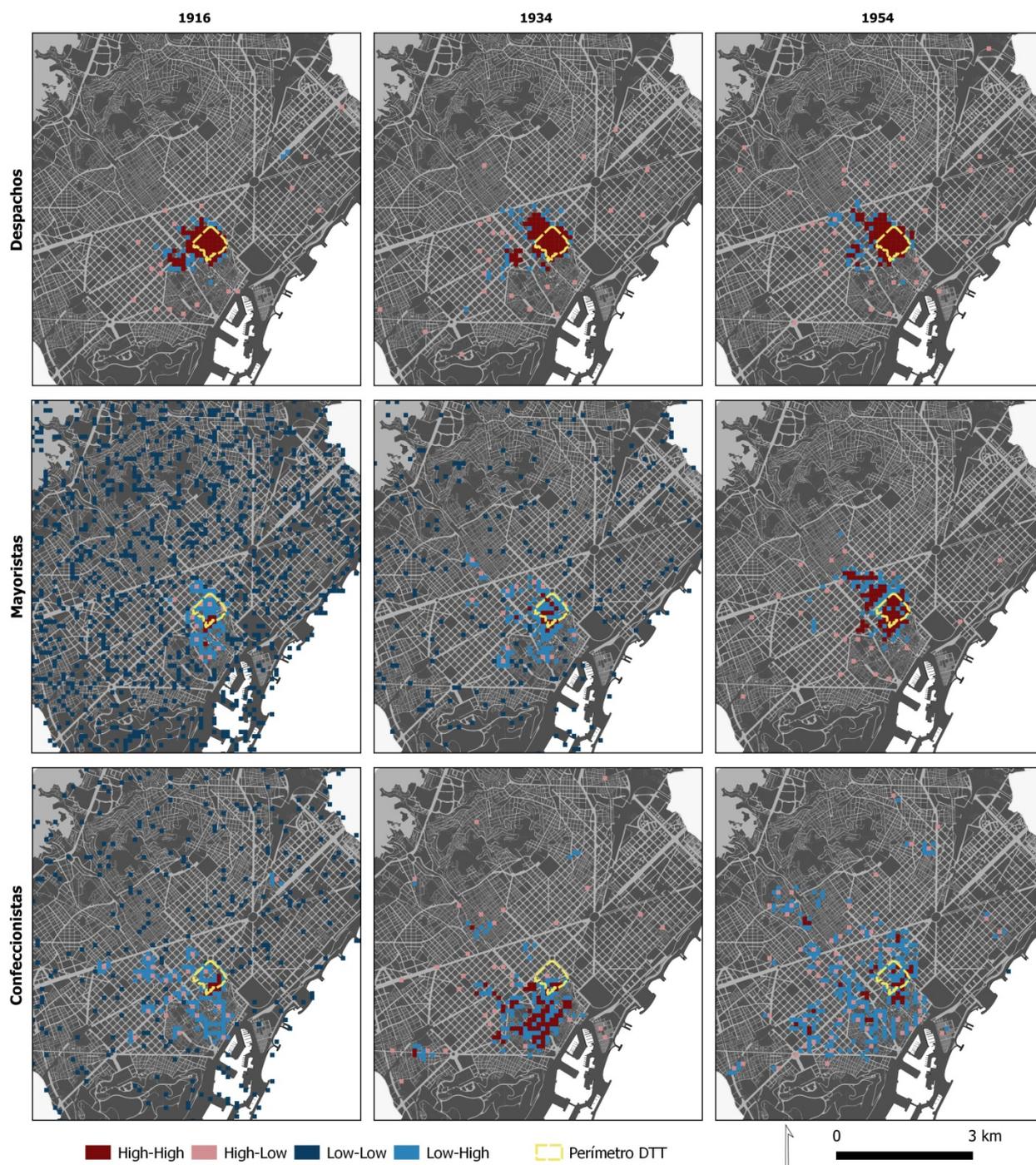
Los mapas LISA indican, en el caso de los despachos, una progresiva concentración de celdas con valores altos (*High-High*) dentro de los límites del DTT y en sus alrededores (Figuras 3 y 4). Estos resultados concuerdan con bibliografía que señala la importancia histórica de este espacio

urbano en la localización de despachos (Carreras, 1993; Tatjer, 2006, 2010). Dos factores explican esta dinámica. Primero, la necesidad de la reproducción de la red de relaciones basadas en el intercambio de inputs y outputs reflejada en la localización de empresas dedicadas a diferentes procesos productivos. Los resultados muestran que las empresas dedicadas a la tejeduría, la hilatura o a ambas actividades engloban el 91,91 % en 1916 y el 86,93 % y 80,25 % en 1934 y 1954, respectivamente, mientras que el resto se dedican a otros procesos de la cadena de valor. Segundo, entrevistados de mayor edad señalan la proximidad a la Estación de Francia como esencial para recoger la mercancía transportada desde sus propias fábricas y trasladarla a sus despachos (Entrevistado 1).

Respecto a los mayoristas, su distribución geográfica es similar a la de los despachos. Si bien, entre 1916 y 1934, observamos pocas celdas con valores altos dentro del DTT, en 1954, se configura un clúster High-High dentro de sus límites. Por otro lado, los mapas LISA señalan una clusterización con los despachos (Figura 5). Las entrevistas a mayoristas confirman estos resultados destacando, en la década de los cincuenta, la necesidad de adquirir productos semielaborados o elaborados para revenderlos al por mayor o para transformarlos en nuevos productos (Entrevista 2).

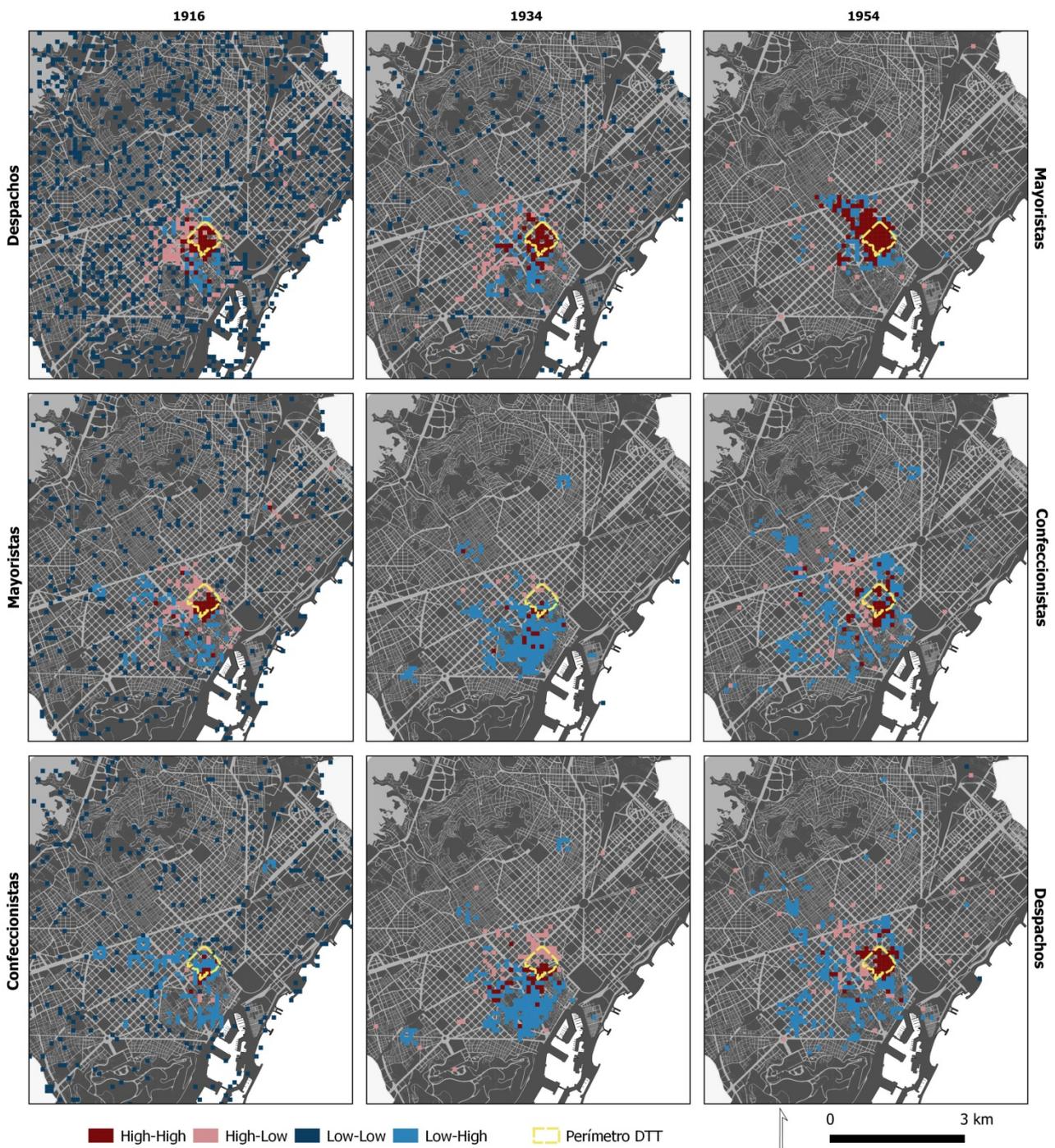
Contrariamente, las empresas de confección siguen un patrón espacial diferente. En 1916 los valores altos se agruparon en Sant Pere, mientras que en 1934 forman un clúster High-High en el centro de la ciudad. Estos resultados coinciden con la localización de centros comerciales tradicionales de ropa (Casal-Valls, 2013; Ponsatí Caño, 2014). Sin embargo, en 1954, se configuraron pequeños clústeres High-High a lo largo de áreas comerciales e industriales. Los resultados bivariantes, muestran el progresivo crecimiento de un clúster High-High en los límites del DTT entre los despachos y confeccionistas y éstos con los mayoristas. Estos dos procesos pueden explicarse debido a que los confeccionistas se dedicaban a funciones de manufactura y, en algunos casos, al comercio mayorista configurando también relaciones de intercambio de inputs y outputs.

Figura 3. Mapas LISA univariable de empresas TCM en Barcelona (1916-1954)



Fuente: elaboración propia a partir de Bailly-Bailliere (1911), Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona (1916, 1934, 1954), n.d (1931, 1955)

Figura 4. Mapas LISA bivariable de empresas TCM en Barcelona (1916-1954)



Fuente: elaboración propia a partir de Bailly-Bailliere (1911), Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona (1916, 1934, 1954), n.d. (1931, 1955)

4.3 Transformación y declive del DTT (1955-2016)

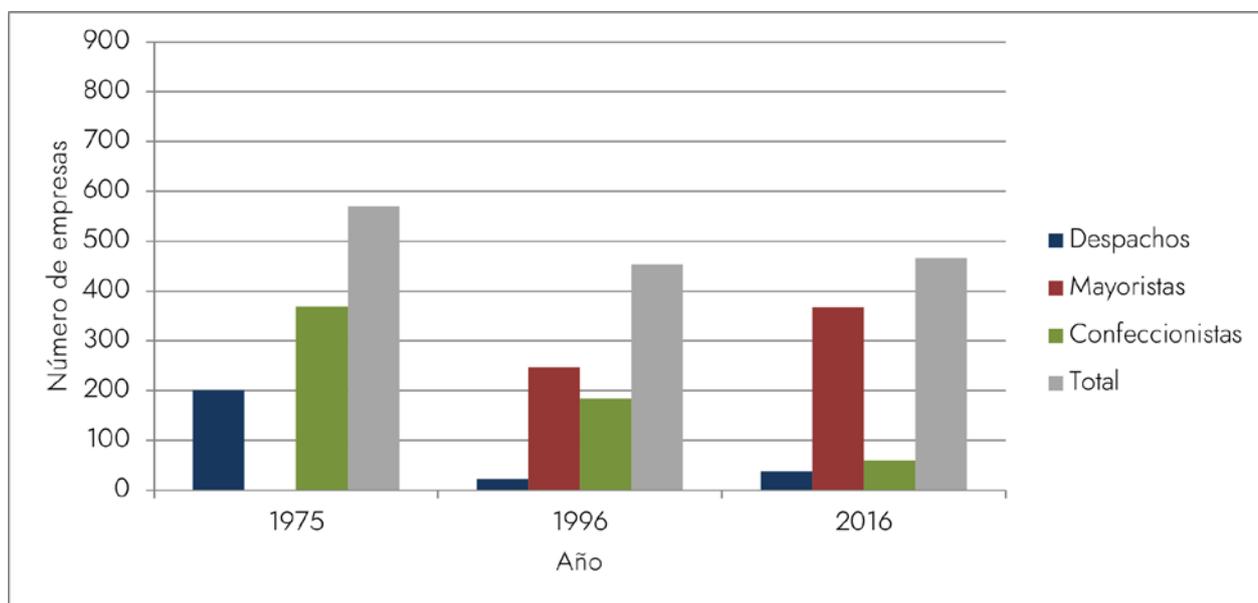
A partir de la segunda mitad del siglo XX, el número total de empresas TCM experimentó un descenso frenado levemente en el 2016 pero mostrando diferencias entre las tres actividades (Figura 5). Esta evolución estuvo condicionada principalmente por factores externos. En primer lugar, la creciente competencia global de los países en desarrollo promovió, por parte del gobierno central, la ejecución de una serie de planes de reestructuración industrial iniciados en la década de los sesenta y que perduraron hasta mediados de los ochenta (Maluquer et al., 1988). Estos planes se centraban en aumentar la competitividad de la industria textil incentivando la orientación hacia estructuras basadas en el capital y estrategias de integración vertical (Jódar, 1998; Gual et al., 1991). Este proceso conllevó un aumento de trabajadores desempleados y el cierre de empresas residuales no competitivas en un mercado cada vez más internacional (Maluquer et al., 1988). La figura 6 corrobora este proceso mostrando un descenso en el número de despachos en Barcelona donde algunos de ellos optaron por desplazar sus oficinas junto a su fábrica localizada fuera de la ciudad como estrategia para la reducción de costes debido a la incapacidad de afrontar los alquileres de la ciudad (Entrevista 3).

El impacto negativo en el número de despachos también estuvo condicionado por la entrada de España en la Comunidad Económica Europea - segundo factor. Este hecho condujo a la aceptación de acuerdos internacionales en materia de comercio tales como el Acuerdo Multifibras y, posteriormente, el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido que permitían la entrada progresiva de importaciones. La apertura a mercados globales y a centros de producción en el extranjero también afectó a la industria de la confección en Barcelona. La competencia internacional a través de los costes laborales produjo el cierre de empresas experimentando una caída del 83,74 % entre 1975 y 2016. No obstante, los resultados señalan que la política aperturista de la economía española no ha supuesto un descenso en el número de mayoristas. A pesar de no disponer de datos referentes a 1975, podemos observar que el número de mayoristas se estabiliza en 1996 e, incluso, aumenta en 2016.

Los resultados referentes a la autocorrelación espacial permiten entender mejor la evolución espacial de cada sector. El índice Global Moran's univariable muestra tendencia negativa a la autocorrelación espacial en las tres actividades (p -valor $<0,01$) (Anexo 3). No obstante, en 1996, aunque los despachos y los confeccionistas presentan baja autocorrelación espacial, las empresas mayoristas muestran una concentración más alta (0,48), que se mantiene en 2016. Esto indica que, aunque hay una progresiva dispersión espacial, el sector mayorista todavía experimenta un

cierto grado de concentración. Los índices bivariantes señalan una tendencia negativa, alcanzando índices muy bajos en 2016 (Anexo 4).

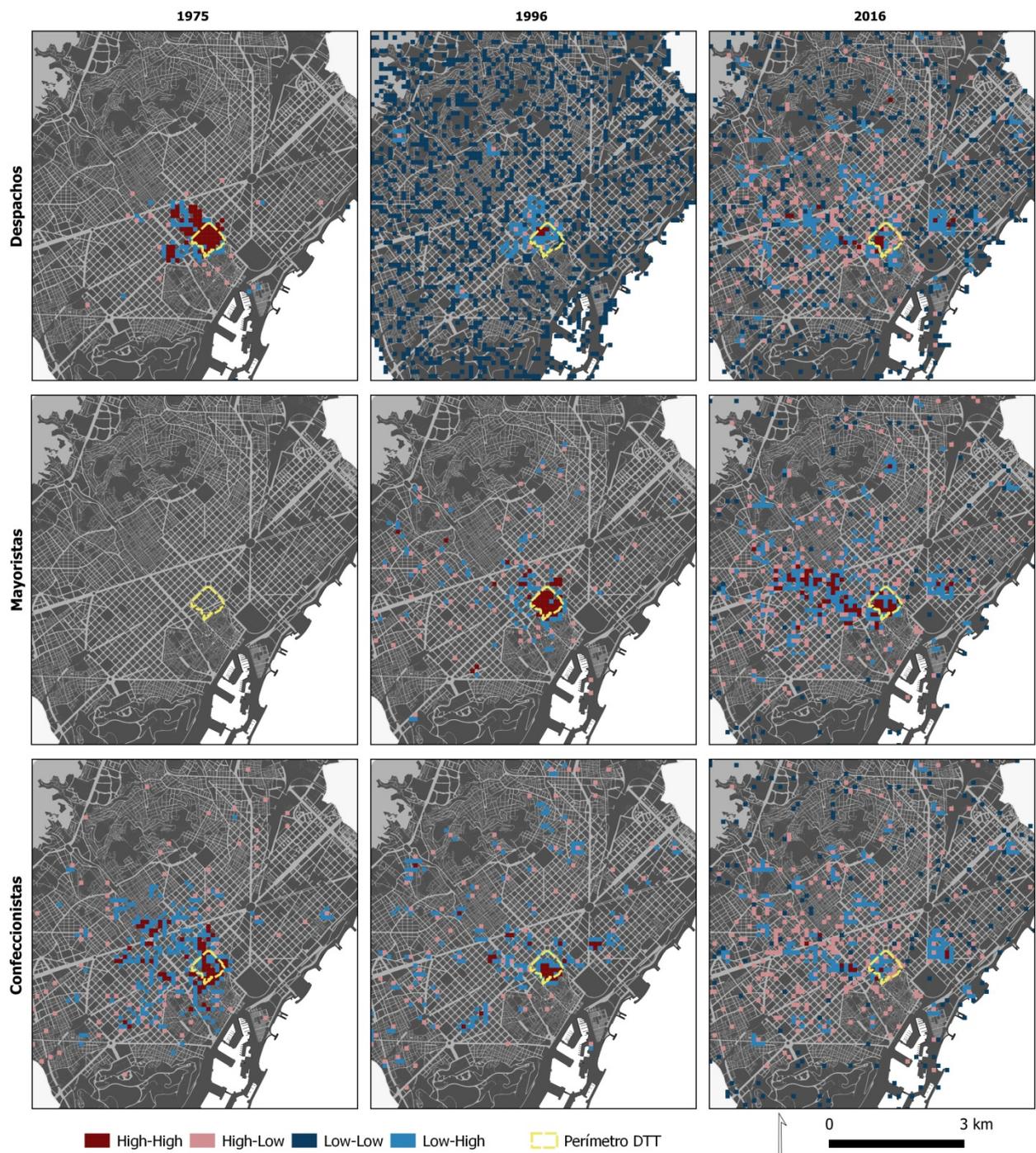
Figura 5. Número total de empresas TCM en Barcelona (1975-2016)



Fuente: elaboración propia a partir de Bureau Van Dijk (2016), n.d. (1975, 1976, 1996)

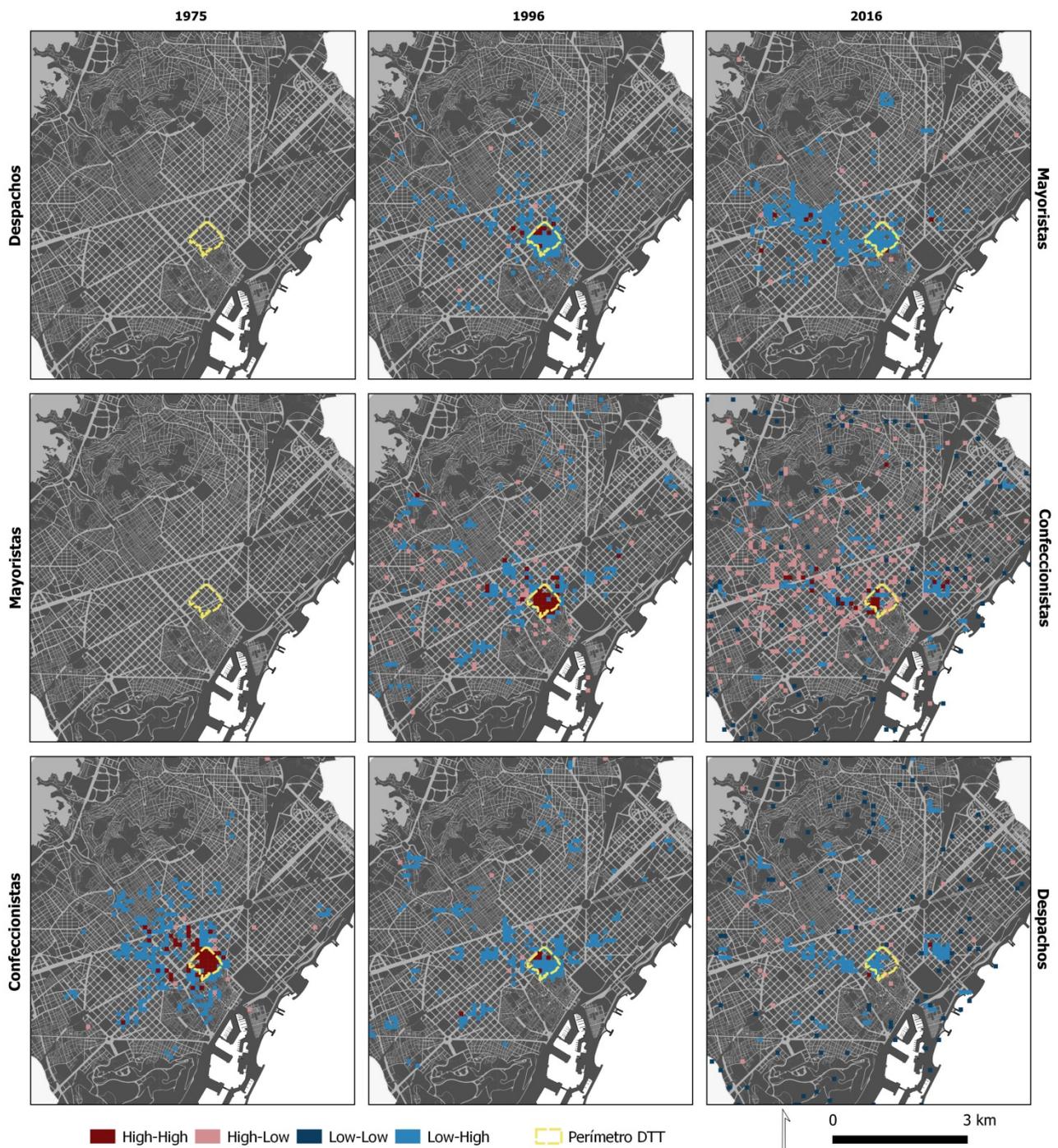
Los mapas LISA ofrecen resultados más precisos. El análisis univariable muestra un cambio en la estructura productiva del DTT (Figura 6). A partir de 1975, las celdas con valores altos de despachos tienden a desaparecer, mientras que surge un clúster *High-High* de empresas mayoristas dentro del DTT durante la segunda mitad del siglo. Este proceso sugiere que, aunque los shocks externos mencionados anteriormente afectaron a la industria textil, la especialización del distrito no desapareció, sino que transformó su organización productiva hacia un centro mayorista de ropa. Los resultados cualitativos confirman que a partir de 1980 y, sobre todo, en la década de los noventa, el DTT se convirtió en uno de los centros mayoristas de ropa más importantes de España, atrayendo la demanda nacional e internacional (Entrevista 6 y 7). Esta consolidación productiva se debió, en gran medida, a la capacidad de las empresas de aprovechar una serie de factores que les permitía permanecer en espacios urbanos centrales. La primera hace referencia a los bajos costes laborales que permitieron la subcontratación de confeccionistas localizados en el área metropolitana y en el DTT (Entrevista 7). Los resultados muestran la concentración de valores altos de empresas confeccionistas dentro del distrito en 1975 y 1996 y su colocación con empresas mayoristas conformando un clúster High-High (Figuras 6 y 7). Complementariamente, algunos entrevistados respaldan este resultado señalando la presencia de confeccionistas en el DTT y la configuración de relaciones de input-output con empresas mayoristas (Entrevista 4).

Figura 6. Mapas LISA univariable de las empresas TCM en Barcelona (1975-2016)



Fuente: elaboración propia a partir de Bureau Van Dijk (2016), n.d. (1975, 1976, 1996)

Figura 7. Mapas LISA bivariable de las empresas TCM en Barcelona (1975-2016)



Fuente: elaboración propia a partir de Bureau Van Dijk (2016), n.d. (1975, 1976, 1996)

El segundo factor se centró en la creación de marcas propias como elemento diferenciador en un mercado con gran número de competidores (Entrevistas 5 y 8). Aunque algunas empresas elaboraban sus propios diseños, algunos entrevistados mencionaron que adquirirían productos ya confeccionados en mercados internacionales para copiarlos o modificarlos con el objetivo de adecuarlos a los gustos del mercado nacional y, posteriormente, venderlos bajo su propia marca (Entrevistas 5 y 6).

Sin embargo, a partir del 2016, se observa una casi total desaparición de clústeres *High-High* univariables y bivariables dentro del DTT, comportando el declive del distrito como centro de la industria TCM. Entre los principales factores destacan, en primer lugar, el aumento de los costes laborales. La creciente globalización económica ha intensificado las relaciones supranacionales de los mayoristas con centros de producción extranjeros, resultando en la disminución del número de confeccionistas en el área metropolitana de Barcelona y en la desaparición progresiva de valores altos dentro del DTT. Entrevistas en profundidad corroboran este hecho, subrayando la necesidad de reemplazar los confeccionistas locales por extranjeros para reducir costes laborales (Entrevista 5).

En segundo lugar, se destaca la competencia de las multinacionales como actores en la reorganización de la industria de la moda. Esta transformación ha resultado en un escenario donde las empresas multinacionales controlan todas las funciones de la cadena de valor, conllevando una disminución progresiva del sector mayorista en la industria de la moda. Este proceso ha contribuido al declive de la concentración espacial de mayoristas del DTT, caracterizadas por ser PYMES con limitada capacidad para innovar y de naturaleza familiar⁴. Además, el mercado de demanda de las empresas mayoristas, es decir, el comercio minorista de moda, se está reduciendo debido a la incapacidad de competir con las multinacionales en aspectos como la alta rotación de stocks o en campañas de marketing agresivas (Entrevista 8).

4 En la Figura 6 se puede observar que varios clústeres High-High se localizan en el eje urbano Passeig de Gràcia – Avinguda Diagonal donde las rentas urbanas son muy altas. Este resultado se explica por la naturaleza de la información obtenida por el SABI como fuente secundaria (ver epígrafe 3.1). Son oficinas de empresas nacionales e internacionales (Taber SA, Intermalla, La Redoute) o tiendas de ropa minorista de multinacionales como Benetton o Le Coq Sportif. La dedicación de estas empresas a actividades complementarias dentro de la cadena de valor (diseño, producción, venta minorista, etc.) dificulta su clasificación. Sin embargo, la base de datos SABI las clasifica como mayoristas. A pesar de esta limitación, los resultados permiten observar cambios en el comportamiento espacial del sector.

Finalmente, el gobierno local está impulsando la reconversión del distrito hacia un espacio orientado al conocimiento y la creatividad mediante diversas acciones. En primer lugar, se implementó el Plan Especial de Ordenación de los Establecimientos Comerciales Mayoristas (2008), que estableció requisitos más rigurosos para obtener nuevas licencias de apertura. En segundo lugar, el ayuntamiento introdujo modificaciones en algunas restricciones para facilitar la construcción de nuevos hoteles en el DTT en el 2013 a través del Plan de Establecimientos de Concurrencia Pública, Hostelería y Otras Actividades en Ciudad Vieja. Esta medida dio lugar a la construcción de dos hoteles de lujo en la calle Trafalgar, convirtiéndose en referentes del cambio de imagen del barrio. Además, en colaboración con *coworkings* y empresas del conocimiento y de la creatividad radicadas en el distrito, el ayuntamiento colaboró en la reconversión del distrito hacia un área creativa, denominada Zona 11. Sin embargo, este proyecto está en suspensión.

A pesar de los diversos shocks externos que han afectado a la continuidad de las empresas y, por ende, al desarrollo positivo del DTT, la centralidad urbana ha seguido siendo una ventaja significativa debido a su ubicación dentro de un sistema de transporte urbano, metropolitano e, incluso, internacional —paradas de autobús, metro, trenes de cercanías y buena conexión con el aeropuerto— permitiendo la óptima accesibilidad de compradores.

5 Discusión y conclusiones

La literatura sobre la espacialidad de las economías de aglomeración señala la importancia de la escala intraurbana para entender la localización de industrias o servicios (Rosenthal, 2005; van Soest et al., 2006). Sin embargo, se ha prestado una atención limitada a la evolución y los factores que condicionan las economías externas intraurbanas en la transformación de clústeres. Por lo tanto, este artículo contribuye a debatir sobre la evolución, el papel y los condicionantes de las economías de aglomeración y su efecto catalizador en la transformación de los distritos textiles urbanos desde una perspectiva cualitativa. Este enfoque contribuye a subrayar la importancia explicativa de las especificidades intraurbanas y las contingencias históricas en la evolución de entidades económicas territoriales en contextos urbanos (p.e. Barnes & Hutton, 2009; Casellas & Pallares-Barbera, 2009; Isaksen, 2004). De esta manera, la pregunta de investigación es, ¿de qué manera las ventajas competitivas de los distritos textiles urbanos evolucionan condicionando la concentración espacial de la industria TCM en sus diferentes fases de su trayectoria?

Los resultados estadísticos revelan que, si bien la configuración del DTT tuvo lugar a principios del siglo XX, fue durante la etapa prefordista (antes del 1900) donde ciertas condiciones locales preexistentes desempeñaron un papel importante en su formación. La existencia de una atmósfera

industrial previa, localizada en el barrio de Sant Pere durante el siglo XIX, emergió como impulsor del nacimiento del DTT. Los resultados sugieren que las economías de localización surgieron principalmente de la proximidad de despachos especializados en diferentes fases de producción y de la proximidad a infraestructuras de transporte que facilitaron la emergencia de economías de urbanización. Sin embargo, la construcción del Eixample y las especificidades urbanas del DTT, como la disponibilidad de espacios para actividades relacionadas con el almacenamiento, facilitaron el desplazamiento de esa atmósfera industrial hacia el distrito, conservando su ventaja de centralidad urbana. Estos resultados resaltan la importancia de la dependencia del camino en la conformación de entidades económicas territoriales (Martin & Sunley, 2006), en contraposición a aquellos que sugieren la aleatoriedad como factor de emergencia (Krugman, 1991). Además, el predominio inicial de los despachos textiles en el nacimiento del DTT respalda esta idea, dado que la tradición industrial de Barcelona se ha fundamentado históricamente en la industria textil, a diferencia de otros distritos textiles donde la industria de la confección fue la precursora (Hiebert, 1990; Rantisi, 2004).

En época fordista (1916-1954), los resultados sugieren que un contexto nacional de proteccionismo económico pudo ayudar al desarrollo de la industria TCM reflejándose en un aumento positivo del número de empresas en el DTT. Este fenómeno coincide con algunos autores que subrayan la influencia, en esta época, de factores externos internacionales en la generación de ventanas de oportunidad para el desarrollo de los distritos textiles (Rantisi, 2004). No obstante, se requiere una mayor investigación para profundizar en estos resultados. A pesar de ello, los resultados señalan que el DTT estuvo condicionado por un equilibrio entre economías de localización y de urbanización intraurbanas. Con respecto a las primeras, la estabilización en el número de despachos y la incorporación del comercio mayorista y confeccionistas señalan una densificación de la red de intercambios de productos entre actividades textiles y similares. Este resultado concuerda con la importancia de los mecanismos marshallianos en el desarrollo de distritos textiles (Rantisi, 2004). En relación a las economías de urbanización, la proximidad a la estación de ferrocarril es clave en el rendimiento positivo del DTT, difiriendo de otros factores estructuradores como la proximidad a la demanda o a infraestructuras urbanas para el desplazamiento de los trabajadores (Rantisi, 2004). La importancia de las infraestructuras ferroviarias es consecuencia de las especificidades históricas y urbanas de Barcelona. La expulsión hacia la periferia en el siglo XIX de las fábricas creadoras de externalidades negativas conllevó una fragmentación espacial de las funciones productivas. De este modo, la proximidad a nodos de transporte se convierte en una ventaja competitiva para conectar funciones productivas dispersas en el territorio. Por tanto, estos

resultados sugieren que la fase de expansión del DTT se basó en una *lock-in* positivo donde externalidades positivas emanadas de la localización de economías de aglomeración intraurbanas refuerzan el dinamismo industrial generando rendimientos crecientes (Martin & Sunley, 2006).

Durante la etapa postfordista (1955-2016), el proceso de creciente globalización económica y la progresiva apertura a mercados internacionales activaron mecanismos que explican la evolución de las economías de aglomeración y su condicionamiento en la evolución negativa del distrito. Respecto a las economías de localización, éstas pierden importancia como ventaja competitiva intraurbana. Los planes de reestructuración sanearon la industria textil comportando el cierre de empresas residuales y adecuándola competitivamente a un mercado global. Este hecho conllevó la transformación de la industria hacia una intensiva en capital, localizándose fuera de Barcelona y a buscar mercados de mayor valor añadido alternativos al de la moda. De este modo, las economías internas de escala substituyeron a las externas como ventajas competitivas convirtiéndose el DTT en un espacio subóptimo para la industria textil. Este mismo proceso experimenta la industria textil en países europeos ante una creciente competencia global (Hassink, 2007). Este proceso conllevó la transformación del DTT en un centro mayorista conformado por empresas mayoristas y en menor medida empresas de confección produciéndose relaciones basadas en el intercambio de productos. No obstante, esta transformación fue alimentada, fundamentalmente, por la concentración espacial de la demanda que, a su vez, atraía a nuevas empresas mayoristas configurándose un proceso de retroalimentación. Cabe destacar que la centralidad urbana facilitaba dicha concentración debido una óptima accesibilidad urbana por parte de los compradores. La organización espacial del DTT en esta época responde a un mercado de competencia monopolística donde empresas con productos similares e incapaces de influenciar el precio, tienden a concentrarse con el objetivo de beneficiarse de la reducción del coste de búsqueda por parte de los clientes (Chamberlin, 1933). De esta manera, las empresas mayoristas del DTT crean marcas propias para diferenciarse de los competidores desarrollando estrategias de adaptabilidad. Sin embargo, los resultados señalan una fuerte dependencia en estrategias basadas en la copia y en la reducción de costes laborales subcontratando procesos productivos en el extranjero. De esta manera, las empresas mayoristas dependen fuertemente en estrategias de adaptación provocando un grado modesto de resiliencia del DTT tal y como se observa en el número decreciente de empresas (Chapman et al., 2004).

Actualmente, la reorganización internacional de la industria TCM ha trasladado los centros de poder y decisión a los minoristas multinacionales (Gereffi, 1994), quienes controlan toda la cadena de valor provocando una progresiva desaparición del mercado minorista y mermando la

supervivencia del distrito. Sin embargo, los resultados muestran el papel del gobierno local como un factor en la difuminación de las economías de urbanización como ventaja competitiva en el DTT. La promulgación de planes urbanos que dificultan la actividad mayorista y fomentan otras actividades se enmarca dentro de una dinámica de competencia global cuyas consecuencias se reflejan en el desplazamiento de actividades tradicionales de áreas urbanas centrales y su sustitución por industrias relacionadas con la nueva economía (Safronova, 2017; Casellas & Pallares-Barbera, 2009).

El artículo contribuye a la literatura especializada sobre la evolución de los distritos textiles urbanos desde una perspectiva histórica y microgeográfica (a escala empresarial) a través de la dinámica de las economías de aglomeración intraurbanas que emergen de ellos. Concretamente, identifica la significancia de los procesos de globalización económica como catalizador en la transformación de la industria TCM y de las ventajas asociadas a la aglomeración urbana transformando la naturaleza de los distritos textiles urbanos.

Finalmente, la limitación de fuentes ha impedido un análisis más detallado de los condicionantes en la evolución del DTT. Sin embargo, la utilización de fuentes secundarias inexploradas hasta ahora y entrevistas en profundidad ha permitido explorar los principales mecanismos en el desarrollo del distrito. Este artículo proporciona una base para futuras líneas de investigación que exploren las fases del ciclo de vida del DTT teniendo en cuenta el impacto de la multiescalaridad de procesos, el papel de las instituciones y sus interrelaciones o la heterogeneidad en la resiliencia de sectores predominantes y su afectación en la configuración de ciertas fases (Benner, 2022; Grillitsch, 2015; Hassink et al., 2019).

Agradecimientos: El presente artículo ha sido posible gracias a las personas entrevistada que han dedicado su tiempo a la realización de las entrevistas. Esta investigación ha sido financiada, en primer lugar, por el contrato predoctoral BES-2014-069322 financiado por el Ministerio de Industria, Economía y Competitividad (ECC/1820/2014) en el marco del proyecto CSO2013-46863-C3-2-R. En segundo lugar, por el proyecto BCN_POST_PAND (PID2020-112734RB-C32) financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación. En tercer lugar, por la financiación de la Generalitat de Catalunya, Grup de Geografia Aplicada (AGAUR, Generalitat de Catalunya, 2021 SGR-00522). Finalmente, por el Ministerio de Universidades y la Unión Europea-NextGenerationEU en el marco del contrato postdoctoral Margarita Salas (Real Decreto 289/2021).

Declaración responsable: Las/os autoras/es declaran que no existe ningún conflicto de interés con relación a la publicación de este artículo. Las tareas asociadas a este trabajo se han distribuido

de la siguiente manera. R. Vicente-Salar se ha encargado de la coordinación, conceptualización, metodología y redacción del artículo. Pallares-Barbera M. y Vera Martín A. han llevado a cabo la revisión pormenorizada de todos los aspectos que conforman el artículo.

Bibliografía

Armondi, S., & Di Vita, S. (2017). *Milan: Production, spatial patterns and urban change*. Taylor & Francis.

Asheim, B., & Clark, E. (2001). Creativity and Cost in Urban and Regional Development in the «New Economy». *European Planning Studies*, 9(7), 805-811.
<https://doi.org/10.1080/09654310120079779>

Bailly-Bailliere, C. (1887). *Guía comercial de Barcelona y su provincia*. Carlos Bailly-Bailliere.

Bailly-Bailliere, C. (1911). *Anuario del comercio, de la industria, de la magistratura y de la administración*. Carlos Bailly-Bailliere.
<http://hemerotecadigital.bne.es/issue.vm?id=0005389257&search=&lang=es>

Barnes, T., & Hutton, T. (2009). Situating the New Economy: Contingencies of Regeneration and Dislocation in Vancouver's Inner City. *Urban Studies*, 46(5-6), 1247-1269.
<https://doi.org/10.1177/0042098009103863>

Benner, M. (2022). Retheorizing industrial–institutional coevolution: A multidimensional perspective. *Regional Studies*, 56(9), 1524-1537.
<https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1949441>

Boschma, R. (2017). Relatedness as driver of regional diversification: A research agenda. *Regional Studies*, 51(3), 351-364. <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1254767>

Brail, S.G., & Gertler, M.S. (1999). The digital regional economy: Emergence and evolution of Toronto's multimedia cluster. In H. Braczyk, G. Fuchs, & H.-G. Wolf (Eds.), *Multimedia and regional economic development* (p. 327). Routledge.

Breznitz, D., Buciuni, G., & Murphree, M. (2024). Still sticky after all those years? The resurgence of Marshallian districts in a world of global production networks. *Regional Studies*, 58(3), 522-536.
<https://doi.org/10.1080/00343404.2023.2203705>

Bureau Van Dijk. (2016). *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI)* [dataset].
<https://www.bvdim.com/es/pagina-principal/>

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. (1916). *Anuario Industrial de Cataluña*. Ed. Técnicas H.M.

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. (1934). *Anuario Industrial de Cataluña*. Ed. Técnicas H.M.

- Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. (1954). *Anuario Industrial de Cataluña*. Ed. Técnicas H.M.
- Carreras, C. (1993). *Geografía urbana de Barcelona: Espai mediterrani, temps europeu*. Oikos-Tau.
- Casal-Valls, L. (2013). *La figura de la modista i els inicis de l'alta costura a Barcelona. Trajectòria professional i producció d'indumentària femenina (1880-1915)* (Doctoral dissertation, Universitat de Barcelona, Spain). <http://www.tdx.cat/handle/10803/129559>
- Casellas, A., & Pallares-Barbera, M. (2009). Public-sector Intervention in Embodying the New Economy in Inner Urban Areas: The Barcelona Experience. *Urban Studies*, 46(5-6), 1137-1155. <https://doi.org/10.1177/0042098009103858>
- Chamberlin, E. (1933). *The theory of monopolistic competition*. Harvard University Press.
- Chapman, K., Mackinnon, D., & Cumbers, A. (2004). Adjustment or renewal in regional Clusters? A study of diversification amongst SMEs in the Aberdeen oil complex. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29, 382-396. <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00250.x>
- Clavera, J. (1974). *La política económica del nuevo estado español durante la segunda guerra mundial: Una aproximación a sus repercusiones en Cataluña* (Doctoral dissertation, Universitat Autònoma de Barcelona, Spain). <https://ddd.uab.cat/record/55038>
- Colell i Vidal, A. (1989). El centro comercial y de negocios de BCN en el año 1896. En A. M. Adroer i Tasis (Ed.), *Història urbana del pla de Barcelona. Volum 1* (pp. 441-542). Ajuntament de Barcelona & Institut Municipal d'Història.
- COPCA (2007). *Els canvis de la indústria de la moda i el tèxtil als EUA, Europa i el Japó*. Generalitat de Catalunya, Departament d'Innovació, Universitat i Empresa & COPCA.
- Darchen, S., & Tremblay, D.G. (2015). Policies for Creative Clusters: A Comparison between the Video Game Industries in Melbourne and Montreal. *European Planning Studies*, 23(2), 311-331. <https://doi.org/10.1080/09654313.2013.865712>
- Deu Baigual, E., & Llonch Casanovas, M. (2008). La maquinaria textil en Cataluña: De la total dependencia exterior a la reducción de importaciones, 1870-1959. *Revista de Historia Industrial*, 38, 17-49. <https://raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/view/124566>
- Dicken, P. (2011). *Global shift. Mapping the changing contours of the world economy*. The Guilford Press.

- Dobnik, V. (2018). City Council approves zoning changes in NYC garment district. *The Associated Press*.
- Dolkart, A.S. (2018). The Fabric of New York city's garment district. *Buildings and Landscapes*, 18(1), 14-42. <https://doi.org/10.1353/bdl.2011.0008>
- Essletzbichler, J., & Rigby, D.L. (2001). Industrial and regional restructuring in the US women's dress industry, 1963-92. *Environment and Planning A*, 33(8), 1385-1410. <https://doi.org/10.1068/a3397>
- Evans, G.L. (2009). From cultural quarters to creative city economy clusters – creative spaces in the new city economy. In M. Legner (Ed.), *The sustainability and development of cultural quarters: International perspectives* (pp. 32-59). Institute of Urban History.
- Feenstra, R. C. (1998). Integration of trade and disintegration of production in the global economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50. <https://doi.org/10.1257/jep.12.4.31>
- Fernie, J., & Perry, P. (2013). The international fashion retail supply chain. En J. Zentes, B. Swoboda & D. Morschett (Eds.), *Fallstudien zum Internationalen Management* (pp. 272-290). Gabler Verlag. <https://doi.org/10.1007/978-3-663-10032-4>
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class*. Basic Books.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In G. Gereffi & M. Korzeniewicz (Eds.), *Commodity chains and global capitalism*. Praeger.
- Grabher, G. (1993). The weakness of strong ties: The lock-in of regional development in the Ruhr area. In G. Grabher (Ed.), *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*. Routledge.
- Grillitsch, M. (2015). Institutional Layers, Connectedness and Change: Implications for Economic Evolution in Regions. *European Planning Studies*, 23(10), 2099-2124. <https://doi.org/10.1080/09654313.2014.1003796>
- Gual, J., Solà, J., & Fluvià, M. (1991). *La indústria catalana en el anys noranta*. Ariel.
- Guillain, R., Le Gallo, J., & Boiteux-Orain, C. (2006). Changes in spatial and sectoral patterns of employment in Ile-de-France, 1978-97. *Urban Studies*, 43(11), 2075-2098. <https://doi.org/10.1080/00420980600945203>

- Bregeras, G. (2017). *Silicon Sentier au coeur de la French Tech*. LesEchos.fr. https://www.lesechos.fr/07/07/2017/LesEchosWeekEnd/00084-008-ECWE_silicon-sentier-au-coeur-de-la-french-tech.htm#
- Hall, P. (1960). The location of the clothing trades in London, 1861-1951. *Transactions and Papers (Institute of British Geographers)*, 28, 155-178. <https://doi.org/10.1086/660919>
- Hassink, R. (2007). The strength of weak lock-ins: The renewal of the Westmünsterland textile industry. *Environment and Planning A*, 39(5), 1147-1165. <https://doi.org/10.1068/a3848>
- Hassink, R., Isaksen, A., & Tripl, M. (2019). Towards a comprehensive understanding of new regional industrial path development. *Regional Studies*, 53(11), 1636-1645. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1566704>
- Hiebert, D. (1990). Discontinuity and the emergence of flexible production: Garment production in Toronto, 1901-1931. *Economic Geography*, 66(3), 229-253. <https://doi.org/10.2307/143399>
- Hutton, T.A. (2004). The New Economy of the inner city. *Cities*, 21(2), 89-108. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2004.01.002>
- Hutton, T.A. (2008). *The new economy of the inner city. Restructuring, regeneration and dislocation in the twenty-first-century metropolis*. Routledge.
- Isaksen, A. (2004). Knowledge-based clusters and urban location: The clustering of software consultancy in Oslo. *Urban Studies*, 41(5-6), 1157-1174. <https://doi.org/10.1080/00420980410001675797>
- Jódar, P. (1998). *El sector textil. Una aproximación territorial*. Ajuntament de Terrassa, ACTE.
- Kamath, R., Elola, A., & Hermans, F. (2023). The green-restructuring of clusters: Investigating a biocluster's transition using a complex adaptive system model. *European Planning Studies*, 31(9), 1842-1867. <https://doi.org/10.1080/09654313.2022.2141054>
- Kilduff, P. (2000). Evolving strategies, structures and relationships in complex and turbulent business environments: The textiles and apparel industries of the new millenium. *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management*, 1(1), 1-9. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=50875c3fd679da28d0733e6d42deb3a0fb76d228>

- Krätke, S. (2015). New economies, new spaces. En R. Paddison & T. A. Hutton (Eds.), *Cities and economic change. Restructuring and dislocation in the global metropolis* (p. 299). SAGE Publications.
- Krugman, P. (1991). *Geografía y comercio*. Antoni Bosch editor.
- Langton, J., & Morris, R.J. (1986). *Atlas of industrializing Britain, 1780-1914*. Methuen.
- Lever, W. F. (2001). The post-fordist city. In R. Paddison (Ed.), *Handbook of urban studies* (p. 494). London: SAGE Publications.
- Lewis, R. (1999). Running rings around the city: North American industrial suburbs, 1850–1950. In R. Harris & P. Larkham (Eds.), *Changing Suburbs. Foundation, form and function* (pp. 146-167). Routledge.
- Llusà Torra, R. (2002). *Canvi industrial i projectes de desenvolupament al Bages i al Berguedà, 1975-1998*. Centre d'Estudis del Bages.
- Macchion, L., Moretto, A., Caniato, F., Caridi, M., Danese, P., & Vinelli, A. (2015). Production and supply network strategies within the fashion industry. *International Journal of Production Economics*, 163, 173-188. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2014.09.006>
- Maluquer, S., Sáex, J., & Viladàs i Jené, X. (1988). *El sector tèxtil català davant la integració a la CEE*. Generalitat de Catalunya & Patronat Català Pro Europa. Sirocco.
- Marshall, A. (1890). Principles of Economics. In *The Online Library of Liberty*. Macmillan. <https://oll.libertyfund.org/titles/marshall-principles-of-economics-8th-ed>
- Martin, J.E. (1964). The industrial geography of Greater London. In R. Clayton (Ed.), *The geography of Greater London* (pp. 111-142). George Philip and Son Limited.
- Martin, R., & Sunley, P. (2006). Path dependence and regional economic evolution. *Journal of Economic Geography*, 6(4), 395-437. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbl012>
- Massana, C. (1985). *Indústria, ciutat i propietat. Política econòmica i propietat urbana a l'àrea de Barcelona (1901-1939)*. Curial.
- Massey, D. (1984). *Spatial divisions of labour: Social structures and the geography of production*. Macmillan.
- Meler, T.J. (1887). *Anuario Meler. Guía oficial de la industria y el comercio en Barcelona*. El Timbre Imperial.

- Montagné-Villette, S. (1990). *Le Sentier. Un espace ambigu*. Masson.
- Nadal, J., Berenguer Benaul, J., & Sudria, C. (2012). *Atlas de la industrialització de Catalunya, 1750-2010*. Vicens Vives.
- N.D. (1931). *Anuario comercial: Guía nacional de la industria y del comercio*. N.d.
- N.D. (1955). *Guía industrial y comercial de España. Tomo I. Cataluña y Baleares*. Laye Editora Comercial.
- N.D. (1975). *Anuario General de España. Barcelona: Sociedad Anónima Anuarios Bailly-Baillière y Riera*. N.d.
- N.D. (1976). *Guía consultorio de la industria textil*. Oromí.
- N.D. (1996). *Anuario Informtext: Directorio general de la industria y del comercio téxtil*. Informtext.
- Noticiero Textil (1986). Noticiero Textil. *Noticiero Textil*, 12(28).
<https://es.calameo.com/read/0000173875d6e6958ff9f>
- Paci, R., & Usai, S. (1999). Externalities, knowledge spillovers and the spatial distribution of innovation. *GeoJournal*, 49(4), 381-390. <https://doi.org/10.1023/A:1007192313098>
- Piore, M.J., & Sabel, C.F. (1984). *The second industrial divided. Possibilities for prosperity*. Basic Books.
- Ponsatí Caño, P. (2014). Casc antic: centre(s) comercial(s): estructura i paisatge de l'espai comercial de Ciutat Vella. In *VI Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*. Barcelona-Bogotá. <https://upcommons.upc.edu/handle/2099/15676>
- Pratt, A.C. (2009). Urban Regeneration: From the Arts 'Feel Good' Factor to the Cultural Economy: A Case Study of Hoxton, London. *Urban Studies*, 46(5-6), 1041-1061.
<https://doi.org/10.1177/0042098009103854>
- Pred, A.R. (1964). The intrametropolitan location of American manufacturing. *Annals of the Association of American Geographers*, 54(2), 165-180. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1964.tb00483.x>
- Puig, N. (2002). Una multinacional holandesa en España: La Seda de Barcelona, 1925-1991. *Revista de Historia Industrial*, 21, 123-158. <https://doi.org/10.1344/rhi.v0i21.19401>

Rantisi, N.M. (2001). How Local Institutions Fashion the Design Innovation Process in New York City's Garment District. *Conference of the Danish Research Unit on Industrial Dynamics Academy, Denmark, January 18-20, 2001.*

<https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=2ba4a352bc126e016e899f7f0c4611e4402398a4>

Rantisi, N.M. (2004). The ascendance of New York fashion. *International Journal of Urban and Regional Research*, 28(1), 86-106. <https://doi.org/10.1111/j.0309-1317.2004.00504.x>

Raveaux, O., & Sanchez, A. (2010). La adaptación tecnológica como factor de localización industrial. Una revisión de las investigaciones sobre la industria de hilados de algodón en Cataluña (1772-1885). *Investigaciones de Historia Económica*, Junio, 65-94. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(10\)70051-5](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(10)70051-5)

Rosenthal, S.S., & Strange, W.C. (2005). The Geography of Entrepreneurship in the New York Metropolitan Area. *Economic Policy Review*, 11(2), 29-53. <https://www.newyorkfed.org/research/epr/2005n2.html>

Safronova, V. (2017). A Debate Over the Home of New York's Fashion Industry. *New York Times*. <https://www.nytimes.com/2017/04/25/fashion/de-blasio-garment-district-sunset-park.html>

Sassen, S. (2001). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton University Press.

Scarso, E. (1997). Beyond fashion: Emerging strategies in the Italian clothing industry. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 1(4), 359-371. <https://doi.org/10.1108/eb022513>

Schoenberger, E. (1988). From Fordism to Flexible Accumulation: Technology, Competitive Strategies, and International Location. *Environment and Planning D: Society and Space*, 6(3), 245-262. <https://doi.org/10.1068/d060245>

Scott, A.J. (1982). Locational Patterns and Dynamics of Industrial Activity in the Modern Metropolis. *Urban Studies*, 19(2), 111-141. <https://doi.org/10.1080/00420988220080261>

Scott, A.J. (1984). Industrial organization and the logic of intra-metropolitan location, III: A Case Study of the women's dress industry in the Greater Los Angeles Region. *Economic Geography*, 60(1), 3-27. <https://doi.org/10.2307/143899>

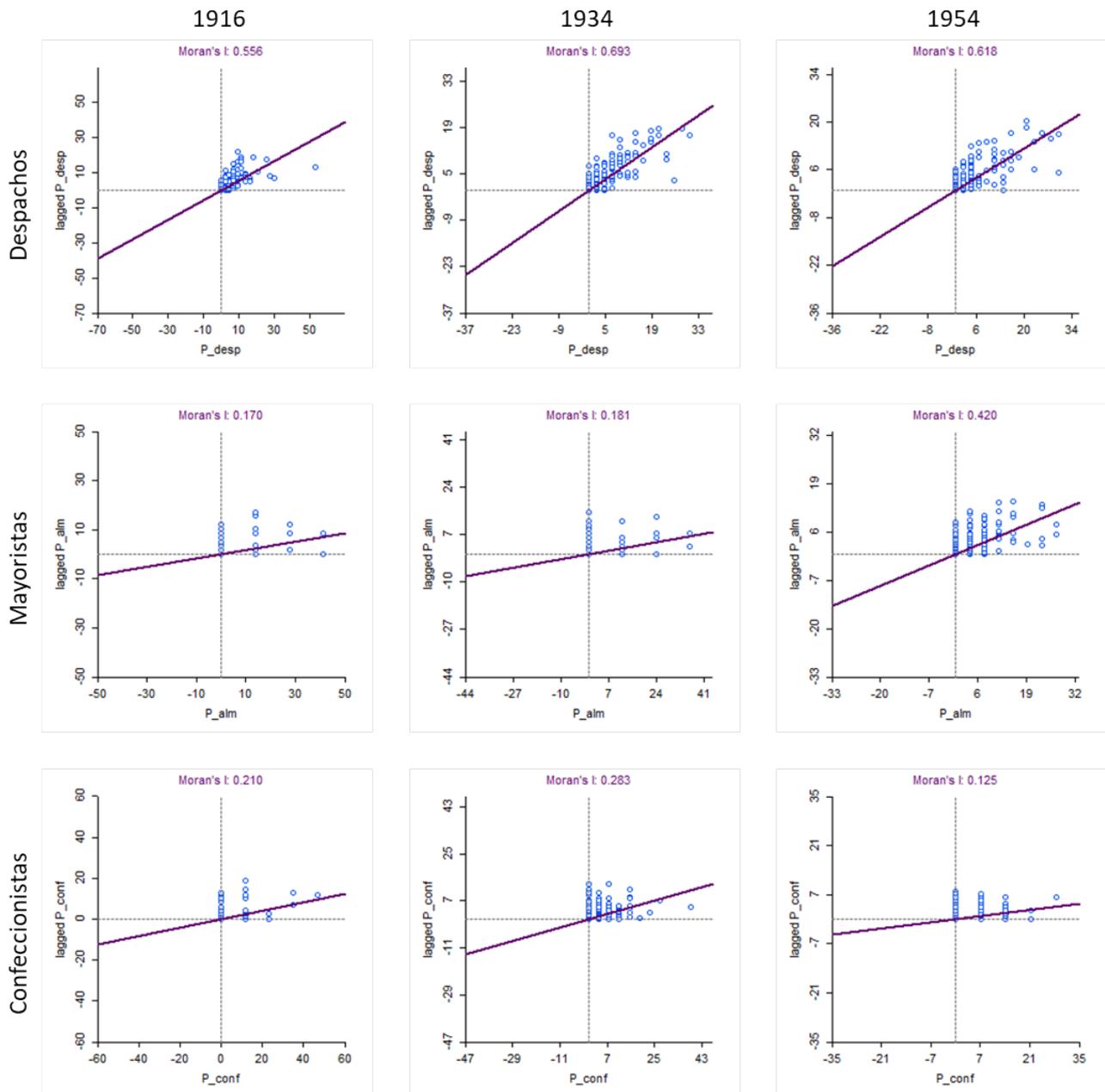
Scott, A.J. (1988). Flexible production system and regional development: The rise of new industrial spaces in North America and Western Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*, 12, 171-186. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1988.tb00448.x>

- Scott, A.J. (1997). The Cultural Economy of Cities. *International Journal of Urban and Regional Research*, 21(2), 323-339. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00075>
- Scott, A.J. (2006). The Changing Global Geography of Low-Technology, Labor-Intensive Industry: Clothing, Footwear, and Furniture. *World Development*, 34(9), 1517-1536. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2006.01.003>
- Soete, L. (2003). The new economy: A European perspective. In D. Archibugi & B.-A. Lundvall (Eds.), *The Globalizing Learning Economy*. Oxford University Press. <http://0-search.ebscohost.com.library.ada.edu.az/login.aspx?direct=true&db=buh&AN=5922426&site=ehost-live>
- Steed, G. (1973). Intrametropolitan Manufacturing: Spatial Distribution and Locational Dynamics in Greater Vancouver. *Canadian Geographer*, 17(3), 235-258. <https://doi.org/10.1111/j.1541-0064.1973.tb00090.x>
- Stirboeck, C. (2006). A Spatial Econometric Analysis of Regional Specialization Patterns across EU Regions. *Review of Regional Studies*, 36(3), 324-361. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.560884>
- Tatjer, M. (2006). La industria en Barcelona (1832-1992). Factores de localización y cambio en las áreas fabriles: Del centro histórico a la región metropolitana. *Scripta Nova*, X(218) (46). <https://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-218-46.htm>
- Tatjer, M. (2010). L'eixamplament de l'espai industrial (1875-1897). *Barcelona quaderns d'història*, 16, 203-233. <https://raco.cat/index.php/BCNQuadernsHistoria/article/view/226098>.
- Taylor, S., Cooper, M., & Barnwell, P.S. (2002). *Manchester: The warehouse legacy. An introduction and guide*. English Heritage. <https://historicengland.org.uk/images-books/publications/manchester-warehouse-legacy/>
- Thomson, J. (1994). *Els orígens de la industrialització a Catalunya. El cotó a Barcelona 1728-1832*. Edicions 62.
- Tokatli, N., & Kizilgün, O. (2004). Upgrading in the Global Clothing Industry: Mavi Jeans and the Transformation of a Turkish Firm from Full-Package to Brand-Name Manufacturing and Retailing. *Economic Geography*, 80(3), 221-240. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2004.tb00233.x>
- van Soest, D.P., Gerking, S., & van Oort, F.G. (2006). Spatial impacts of agglomeration externalities. *Journal of Regional Science*, 46(5), 881-899. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.2006.00488.x>

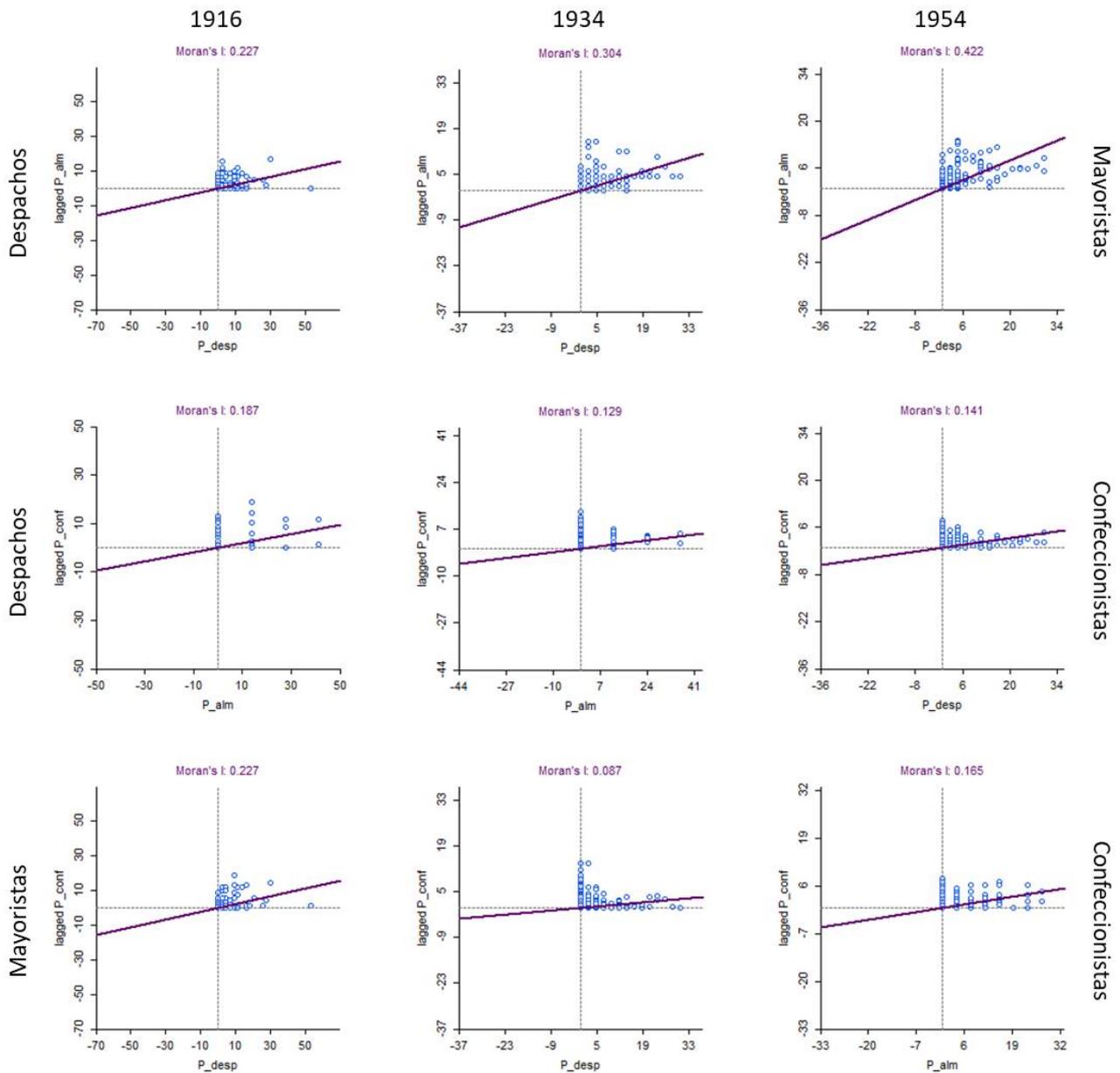
Webber, M., & Weller, S. (2001). Trade and inequality: Australia's textile, clothing, and footwear industries, 1986-1996. *Journal of Economic Geography*, 1(4), 381-403.
<https://doi.org/10.1093/jeg/1.4.381>

Yeung, H.W.C. (2015). Regional development in the global economy: A dynamic perspective of strategic coupling in global production networks. *Regional Science Policy and Practice*, 7(1), 1-23.
<https://doi.org/10.1111/rsp3.12055>

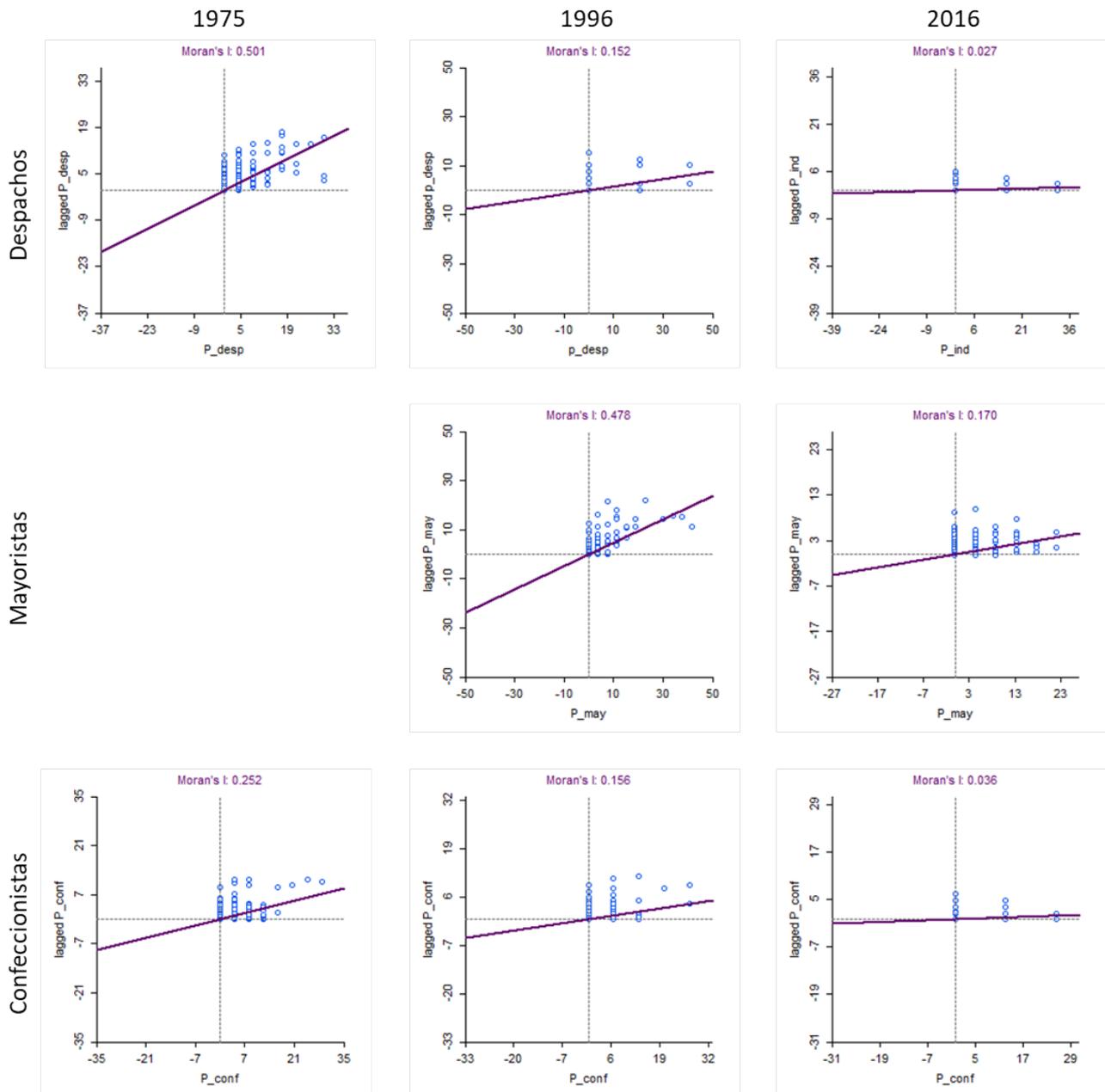
Anexo 1. Índice Global Moran's univariable de empresas de la industria textil en Barcelona (1916-1954)



Anexo 2. Índice Global Moran's bivariable de empresas de la industria textil en Barcelona (1916-1954)



Anexo 3. Índice Global Moran's univariable de empresas de la industria textil en Barcelona (1975-2016)



Anexo 4. Índice Global Moran's bivariable de empresas de la industria textil en Barcelona (1975-2016)

