

Crisis económica e impactos territoriales

V Jornadas de Geografía Económica
Girona, del 28 al 30 de junio de 2012

Llussà, Rafel; Feliu, Jaume; Paunero, Xavier (editores) (2013).



**G
G
E**

Grupo de Geografía Económica

A G E



Universitat de Girona
Departament de Geografia

ISBN de la edició electrònica: 978-84-8458-429-2

Índice

Presentación: Los impactos territoriales de la crisis económica, por R. Llussà, Jaume Feliu y Xavier Paunero

La Crisis en versión española Una crisis global, pero no uniforme, por Joan Majó i Cruzate.

Geography of Economic Governance: Industrial dimensions of state-market relations, por Yuko Aoyama

1. Crisis económica y reconfiguraciones territoriales

Ricardo MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE: Crisis económica y reconfiguraciones territoriales.

José Luis SÁNCHEZ HERNÁNDEZ; Sensibilidad y resiliencia de las regiones españolas durante las crisis económicas (1976-2011)

Isabel DEL RÍO LAFUENTE; Juana RODRÍGUEZ MOYA: Crisis y territorio. ¿Expectativas económicas truncadas?

M. Pilar ALONSO LOGROÑO; Ángel PUEYO CAMPOS: Efectos territoriales de la crisis financiera sobre las entidades bancarias: la fusión de las cajas de ahorro aragonesas

M. Dolores PITARCH GARRIDO; Ignacio CANO MAESTRO: El impacto de la crisis en la accesibilidad a los espacios productivos: el caso del Área Metropolitana de Valencia

Anna MARIA GRABULOSA; Carles BARRIOCANAL LOZANO: Impacto de la crisis económica en un destino turístico litoral: repercusiones y estrategias de futuro

Pere SUAUS-SÁNCHEZ; Montserrat PALLARÈS-BARBERÀ: Co-evolution and network formation in the air transport sector

Marina Laura LANFRANCO VÁZQUEZ: Problemáticas vinculadas al manejo integral de cuencas hidrográficas. Gestión compartida, productividad y sustentabilidad ambiental en clave jurídico-ambiental

2. Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis

José Luis ALONSO SANTOS: Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis

Nohra LEÓN RODRÍGUEZ: Crisis, reprimarización y territorio en economías emergentes: Caso Colombia

Julia SALOM CARRASCO; Juan Miguel ALBERTOS PUEBLA: Los efectos de la crisis económica en los distritos industriales valencianos: ¿hacia nuevos desequilibrios territoriales

Aaron GUTIÉRREZ PALOMERO; Daniel PAÛL AGUSTÍ: El potencial industrial del corredor configurado por la autovía A-2 en las comarcas de Lleida

Javier SORIANO MARTÍ; Paqui TERCERO HERREROS: El comercio étnico en Castelló de la Plana: respuestas de un subsistema comercial con vocación metropolitana ante la crisis económica

3. Economía del conocimiento y la innovación

Paz BENITO DEL POZO; Henar PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS: Los espacios tecnológicos en España: diagnóstico y propuesta estratégica ante la crisis a partir de experiencias de éxito

Josep M. PRAT FORGA: Un análisis comparativo, por CCAA, entre los gastos en innovación de las empresas y la producción de tesis doctorales (años 2000 y 2010)

Inmaculada CARAVACA BARROSO; Gema GONZÁLEZ ROMERO: Estrategias públicas para el desarrollo de la economía del conocimiento en la aglomeración metropolitana de Sevilla

Juan José MICHELINI; Ricardo MÉNDEZ DEL VALLE: Economía creativa y estrategias de promoción en la región metropolitana de Madrid

Joan GANAU CASAS; Daniel PAÛL AGUSTÍ; Pilar RIERA: La distribución de la economía creativa y del conocimiento en Catalunya. Dinámicas en los espacios metropolitanos y no metropolitanos

Esteve DOT JUTGLÀ: Propuesta de indicadores económicos y sociales para dimensionar la competitividad del 22@Barcelona

Ana VERA MARTÍN; Antoni TULLA PUJOL: Innovación y TIC's como determinantes locacionales en el desarrollo del Pirineo Catalán

Anexo

Tercera Circular de las V Jornadas de geografía Económica. Girona 28-30 junio 2012.

Dossier de las visitas

PRESENTACIÓN

Los impactos territoriales de la crisis económica

Rafel Llussà,
Jaume Feliu,
Xavier Paunero
Universitat de Girona

Los días 28 al 30 de junio de 2012 se celebraron en Girona las V Jornadas de Geografía Económica del Grupo de Geografía Económica de la Asociación de Geógrafos Españoles. La presente publicación recoge las ponencias y comunicaciones que fueron presentadas en este evento, que se estructuró en tres ponencias o ámbitos temáticos: “Crisis económica y reconfiguraciones territoriales”, “Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis”, y “Economía del conocimiento y la innovación”.

Las V Jornadas de Geografía Económica coincidieron con el 25 aniversario del *Grupo de Geografía Económica*, pues fue fundado en 1987 con el nombre de *Grupo de Geografía Industrial* a instancias de Joaquín Bosque Maurel, que fue su primer presidente¹. Se produjo otra coincidencia menor de datos y lugar, pues fueron justamente las V Jornadas de Geografía Industrial las que se celebraron también en la Universitat de Girona en 1994, ciertamente en un contexto social y económico muy diferente del actual. Eran años marcados por la todavía reciente entrada de España en la Comunidad Económica Europea (1986) y por el impulso que supuso la celebración de los Juegos Olímpicos Barcelona, la Exposición Internacional de Sevilla y la capitalidad cultural europea de Madrid en 1992. Un período de expansión económica en el que la “pequeña” crisis de los primeros años noventa mostraba ya síntomas de recuperación. Eran también los años de la incipiente discusión sobre la globalización, proceso que fue analizado en otra de las Jornadas del Grupo (III Jornadas de GE, Valencia 2008).

En la actualidad nos encontramos en cambio en un contexto con fuertes incertidumbres, marcado por la crisis económica, tema de nuestro encuentro. Conocemos el inicio de la crisis y su posterior desarrollo. Lo que en principio parecía una crisis

¹ A continuación fueron presidentes Ricardo Méndez, Paz Benito, José Luis Alonso, y ya como Grupo de Geografía Económica, Joan Eugeni Sánchez y Juan Manuel Albertos, actual presidente del grupo.

económica más, similar a las producidas en las últimas décadas, ha ido mostrando sus especificidades y su carácter sistémico. En ella se combinan aspectos locales, derivados del modelo de desarrollo español de los últimos 20 años (burbuja de la construcción y financiera) con aspectos de reorganización global del sistema productivo mundial, que conlleva el traslado de una parte significativa de la producción no solo a los llamados Países de Nueva industrialización (NICs) sino también a los más recientes BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), y con ello el declive del papel económico y político de Europa. Parece que nos encontramos pues en una situación de cambio de modelo económico y el objetivo de las Jornadas fue el de analizar los impactos territoriales que se dan a diferentes escalas y reflexionar sobre las respuestas a la crisis, especialmente a escala regional y local.

El contexto de crisis económica, que por sí mismo suele implicar replanteamientos de enfoques para tratar de captar las nuevas realidades, coincide además con un contexto disciplinar en Geografía económica que en algunos medios se ha considerado “crecientemente especializado y fragmentado” lo que se traduciría en que “cada vez menos investigadores se dedican a la disciplina, lo que a su vez pone en peligro la supervivencia de la disciplina” (Editorial *Economic Geography*, 2011, p. 111).

Los participantes en el Seminario organizado por la revista *Economic Geography* en abril de 2010 en Washington propusieron cinco temas emergentes en la investigación en geografía económica: a) Redes, empresas y mercados, b) Geografía económica del cambio ambiental global, c) Geografía de las finanzas, d) Propiedad digital: retos, procesos y regulación, y e) Una geografía económica más “global”. En un libro de reciente aparición se proponen a su vez, los siguientes conceptos o temas emergentes de la disciplina: Economía del conocimiento, Financiarización, Consumo, y Desarrollo sostenible (Aoyama et al., 2011, p. 189-223).

Por otra parte los días 13 y 14 de junio se celebró en París un coloquio sobre “*Courants et théories en Géographie Économique*”² en la convocatoria del cual se refería a las recomposiciones profundas, que no responden a los marcos disciplinarios actuales, de la práctica de la geografía económica, sino que responden a planteamientos más transversales, así como a la crisis de la disciplina en Francia, donde cabe destacar su vertiente aplicada (Université Paris 1 – Panthéon-Sorbone, 2012).

² Coloquio organizado por la Université de Paris 1 -Panthéon-Sorbonne y la UMR Géographie-cités, con el apoyo de la Comisión “Industrie et emplois” del Comité National Français de Géographie, en colaboración con el laboratoire Géographie-cités.

Siguiendo estas líneas de reflexión, en el estudio sobre las líneas de investigación emergentes en geografía económica desarrollado por el Grupo de Geografía Económica de la AGE³ se reagrupaban los conceptos emergentes en la siguiente propuesta de líneas: 1) El cambio medioambiental global y su impacto en la actividad económica: posibles nuevas pautas de localización, intercambio y consumo. 2) Las redes como fórmula de gobernanza y como mecanismo para la comprensión de los fenómenos socioeconómicos. 3) Las empresas como conjuntos de prácticas y de formas de organización condicionadas por el contexto geográfico. 4) Los mercados: su constitución, consolidación y desaparición. La organización geográfica de los mercados y las diferencias entre mercados de bienes, de servicios y de trabajo. 5) La geografía de las finanzas: los circuitos geográficos del capital. La relación entre proximidad geográfica, transmisión de la información y eficiencia de los mercados financieros. 6) La necesidad de una Geografía Económica más global: geografía del desarrollo, relaciones Sur-Sur, regiones del mundo poco estudiadas (África, Asia Central, Oriente Medio, América Latina). 7) La dimensión aplicada de la Geografía Económica y su relación con otras ciencias sociales.

En la presente publicación, aparte de las conferencias de los invitados y de las ponencias encargadas por el Comité organizador, se publican 18 comunicaciones presentadas a las V Jornadas de Geografía Económica. Algunas de ellas, y siguiendo los conceptos desarrollados más arriba en relación a la evolución de la disciplina, podemos decir que tuvieron un enfoque temático “no emergente”, en el sentido que se basaron en el análisis de aspectos o indicadores tradicionales como el empleo o el desempleo (como la de Sánchez y de Alonso), que sigue siendo un elemento de análisis crucial.

Si nos referimos a los ámbitos o líneas señaladas como “emergentes” en el estudio de la AGE, no encontramos ninguna comunicación que tenga como tema el cambio ambiental global (tema hasta el momento ajeno a la tradición de la geografía económica en España); sin embargo dos comunicaciones tienen un componente ambiental, la de Nohra León sobre Colombia y la de Marina Lanfranco sobre la provincia de Buenos Aires. Podemos situar dos comunicaciones dentro de la línea de “redes”: las de Pitarch y Cano sobre el área metropolitana de Valencia y la de Suau y Pallarés sobre el transporte aéreo.

Podemos adscribir a la tercera de las líneas “emergentes”, la del análisis de la empresa como conjuntos de prácticas y de organización, la comunicación Vera y Tulla,

³ GRUPO DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA 2013: “Actividades y líneas de investigación de los miembros del Grupo de Geografía Económica” Asociación de Geógrafos Españoles. Febrero 2013.

que también trata el tema de la innovación. No hay ninguna comunicación que podamos situar en la línea de mercados. Sí en cambio aparece una comunicación, de Alonso y Pueyo sobre la geografía de las finanzas. La línea referida a una geografía económica “más” global estaría representada por la comunicación de Nohra León y la de Marina Lanfranco. En relación a la séptima línea emergente, la dimensión aplicada y su relación con otras ciencias sociales, entendemos que podemos localizar aquí aquéllas comunicaciones orientadas al análisis del desarrollo local. Sería el caso de las de Del Río y Rodríguez, de Grabulosa y Barriocanal, de Salom y Albertos, de Gutiérrez y Paül, de Soriano y Tercero, y de Dot.

Hay que destacar que uno de los tres ámbitos temáticos que estructuraban las jornadas trataba de la economía del conocimiento y la innovación, y a esta temática se refieren 7 de las comunicaciones presentadas. Entre ellas podemos destacar las tres que de forma paralela aunque no del todo coincidente metodológicamente analizan la economía creativa de las tres mayores áreas metropolitanas de España (Madrid, Catalunya y Sevilla).

Pasamos ya a presentar los textos que recoge la publicación. En primer lugar se presentan las intervenciones de los dos conferenciantes invitados. En su escrito el Dr. Joan Majó Cruzate presenta las características de la crisis en España, que la hacen diferente a la que se manifiesta en otros países, por lo que las políticas que deberían desarrollarse debieran también ser específicas para cada territorio. La doctora Yuko Aoyama pronunció una conferencia sobre gobernanza económica y más específicamente sobre la producción de bienes públicos globales y la gobernanza de los mismos, y finalizó su intervención discutiendo el reto ambiental a través de la creación del mercado del carbono, el reto de la salud global a través de las pandemias globales y las enfermedades olvidadas, y el reto de la pobreza global a través de la innovación para los pobres.

A continuación se recogen los textos de las ponencias y comunicaciones ordenadas según el ámbito temático o ponencia en la que fueron presentadas. La primera ponencia versó sobre el tema “Crisis económica y reconfiguraciones territoriales”. El ponente Ricardo Méndez propone un marco interpretativo multiescalar de la actual crisis, a partir del análisis de la bibliografía más reciente, destacando su carácter sistémico y haciendo especial hincapié en los aspectos relacionados con la geografía del sector financiero, para proponer un programa de investigación centrado en el estudio de los impactos territoriales diferenciales así como de las estrategias de adaptación y respuesta locales alrededor del concepto de resiliencia urbana.

José Luis Hernández expone la evolución del empleo de las regiones españolas entre 1976 y 2011 para tratar de encontrar pautas evolutivas que permitan elaborar el concepto de resiliencia económica regional, en su acepción adaptativa. Siguiendo a Martín (2012) en su estudio de las regiones británicas, propone una clasificación de las regiones españolas según su nivel de resiliencia, lo que le lleva a plantear interesantes reflexiones metodológicas y conceptuales, útiles para posteriores estudios sobre el tema.

Isabel del Río y Juana Rodríguez se interrogan sobre los efectos de la crisis en las dinámicas territoriales anteriormente expansivas de un espacio que conocen bien, el corredor del Henares, concretamente en cuatro municipios de la provincia de Guadalajara. Aunque los resultados no son conclusivos debido a los pocos años desde el inicio de la crisis, aportan una interesante aproximación metodológica a una escala local.

Pilar Alonso, y Ángel Pueyo adoptan una perspectiva de geografía de las finanzas. Su análisis es a una doble escala, por un lado regional, ya que analizan la evolución del número de oficinas bancarias en Aragón, y por otro lado municipal, con un análisis micro de los posibles impactos urbanos de la disminución de las oficinas bancarias producto de la fusión de bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

M. Dolores Pitarch e Ignacio Cano presentan los resultados de su trabajo de análisis de la accesibilidad por transporte público en el área metropolitana de Valencia, y consideran que determinados espacios productivos se encuentran con más posibilidades de verse afectados por la crisis debido a su lejanía de la población y por ello en mayor riesgo de “exclusión territorial” por su peor accesibilidad, agudizada en tiempos de crisis económica.

Anna Maria Grabulosa y Carles Barriocanal analizan el impacto de la crisis económica en el sector turístico en un municipio de la Costa Brava. Basándose en el estudio de la frecuentación de turistas en hoteles, campings y apartamentos, así como en encuestas realizadas en los mismos tipos de empresas, constatan la reducción del número de clientes y de los días de estancia de los mismos, así como la disminución de precios de los servicios turísticos, que tienen como consecuencia la reducción de la ocupación.

El capítulo de Pere Suau-Sánchez y Montserrat Pallarès-Barberà se sitúa en otro plano de análisis, más conceptual y referido al sector del transporte aéreo. Desde un enfoque evolucionista de la geografía económica discuten los factores que de forma coevolutiva inciden en las perspectivas de futuro del sector así como en su capacidad de generar redes y por ello en su impacto en las economías regionales.

Marina Laura Lanfranco, en su análisis jurídico-ambiental de la cuenca del Río Sauce Grande (provincia de Buenos Aires), propone considerar los “Programa de certificación ambiental de alojamientos turísticos” como una herramienta de desarrollo local en tanto que pueden coadyuvar a la conciencia ambiental y la responsabilidad de las empresas turísticas.

José Luis Alonso realizó la ponencia correspondiente al segundo de los ámbitos temáticos, “Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis”. En ella parte del concepto de sistemas productivos locales, instrumento analítico ampliamente utilizado por los miembros del Grupo de Geografía Económica de la AGE en los proyectos que conjuntamente o por separado han desarrollado y analiza el comportamiento diferencial de los diversos sectores de actividad, especialmente de las ramas industriales a lo largo del período de la crisis, comparándolo con el período inmediatamente anterior. Su mayor aportación reside en el análisis del comportamiento de varios de los sistemas productivos locales españoles durante el período de crisis.

Nohra León Rodríguez se sitúa en otra escala pues analiza los procesos de reprimarización en Colombia en el contexto del continente latinoamericano y del auge de las economías emergentes que son altamente demandantes de materias primas, mostrando los efectos ambientales y sociales negativos de estos procesos sobre ecosistemas estratégicos y otros espacios geográficos. Finalmente, señala como las economías latinoamericanas exportadoras muestran las limitaciones de la dependencia de un solo sector y sugiere cambios en la legislación ambiental que permitan entre otras cosas la protección de los páramos.

Julia Salom y Juan Miguel Albertos analizan los efectos de la crisis económica en los distritos industriales valencianos, y muestran como la crisis ha acentuado el declive de estos espacios productivos, ya perceptible desde principios de la década. Ello pone en cuestión el tradicional equilibrio entre el espacio productivo litoral y las comarcas industriales interiores.

Aaron Gutiérrez y Daniel Paül tratan del corredor de la Autovía A-2 en la provincia de Lleida, donde la disponibilidad de suelo industrial a un precio competitivo y la buena accesibilidad han sido concebidas como dos de los argumentos clave para atraer inversiones. Sin embargo, la sobreoferta de suelo programado fruto de la euforia del período previo a la crisis económica pone sobre la mesa según los autores la necesidad de redimensionar y gestionar las figuras de planeamiento.

Javier Soriano y Paqui Tercero analizan con detalle la evolución del comercio étnico en Castelló de la Plana, exponiendo el auge que ha tenido en las últimas décadas en una ciudad con altas tasas e inmigración, así como el impacto de la crisis en el elevado número de aperturas y cierres de comercios de este perfil.

El tercer ámbito temático correspondió a la “Economía del conocimiento y la innovación”, y a él corresponden las comunicaciones que siguen. A partir del análisis de los puntos fuertes y de las debilidades de los espacios científicos y tecnológicos en España, Paz Benito y Henar Pascual extraen algunas lecciones de la experiencia de los parques de biotecnología de California que pueden ser de interés para conseguir un mayor nivel de innovación los parques científicos españoles.

Josep M. Prat realiza un análisis comparativo entre los gastos en innovación de las empresas y la producción de tesis doctorales en las regiones españolas entre 2000 y 2010 y reflexiona sobre el grado de vinculación entre empresa y universidad en España en aras a potenciar la innovación.

Inmaculada Caravaca y Gema González valoran el peso de las actividades de la economía del conocimiento en el área metropolitana de Sevilla para luego describir las estrategias públicas de promoción de las mismas y más específicamente de las actividades creativo-culturales, así como las redes de cooperación institucional alrededor de las mismas.

Juan José Michelini y Ricardo Méndez discuten la relevancia de la economía creativa para el desarrollo urbano, sus claves locacionales e implicaciones político-institucionales, antes de presentar el mapa de los sectores de la economía creativa en España y más específicamente en la región de Madrid, para finalizar con una evaluación de las políticas de promoción de las mismas en dicha región metropolitana.

Joan Ganau, Daniel Paül y Pilar Riera analizan la distribución de las actividades de la economía creativa y del conocimiento Catalunya en el año 2009 y extraen interesantes conclusiones sobre la implantación territorial de estos sectores.

Esteve Dot parte de la concepción de la economía del conocimiento y de ciudad creativa y hace una propuesta teórica de parámetros para una aproximación a la efectividad de la política local realizada en el área del Poblenou de Barcelona, donde se encuentra el distrito tecnológico 22@Barcelona.

Ana Vera y Antoni Tulla plantean la importancia de la innovación y las TICs como factor de atracción de localización de empresas; y como factor facilitador de una cierta

dispersión de la actividad económica, normalmente centrada en áreas metropolitanas, hacia áreas menos accesibles y presentan el caso de una empresa situada en la Seu d’Urgell (Pirineo catalán).

Para acabar esta introducción, quisiéramos destacar de entre las aportaciones realizadas por los participantes a las jornadas aquellos conceptos teóricos relevantes que aparecen en las comunicaciones. En primer lugar el de resiliencia, en que se basan las aportaciones de Méndez y la de Hernández y que aparece como un concepto central útil para comprender la diferente capacidad de los territorios para dar respuesta a la actual situación de crisis. En segundo lugar, el concepto de economía creativa es usado también por varias de las comunicaciones (Caravaca y González, Michelini y Méndez, Ganau, Paül y Riera, Dot) como subsector de estudio, lo que demuestra la implantación del mismo en la práctica de la geografía económica española. Conviene destacar también la introducción del enfoque evolucionista en geografía económica que adoptan en su comunicación Suau y Pallarés, que pone el acento en los procesos de transformación de los paisajes económicos. Finalmente, en otras comunicaciones aparecen conceptos teóricos de larga tradición que se mantienen útiles como para la comprensión los fenómenos de aglomeración económica, como los de sistemas productivos locales y los distritos industriales.

BIBLIOGRAFIA

AOYAMA, Yuko; Murphy, James T.; Hanson, Susan 2011: *Key concepts in Economic Geography*. Los Angeles: SAGE, 2011

ECONOMIC GEOGRAPHY 2010: “Emerging Themes in Economic Geography: Outcomes of the Economic Geography 2010 Workshop”. *Economic Geography*, Volume 87, Issue 2, pages 111–126, April 2011

MARTIN, R. (2012): “Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks”, *Journal of Economic Geography* vol. 12, pp. 1-32.

Université Paris 1 – Panthéon-Sorbone, 2012: *Courants et théories en Géographie Économique*. 13 et 14 de juin 2013. Appel à communications.

UNA CRISIS GLOBAL, PERO NO UNIFORME

Joan MAJÓ

Doctor Ingeniero Industrial

Una de las características más notables de la crisis actual es su complejidad. Sin exagerar se puede decir que es compleja en un triple aspecto: por su pluralidad, por su temporalidad y por su territorialidad. Es **plural** porque se trata de una superposición de diversas crisis (financiera, económica, inmobiliaria, de modelo de crecimiento, de competitividad, de deuda soberana, de valores... y finalmente, política). Es **cambiante en el tiempo**, porque las diferentes facetas de la misma han ido apareciendo en las distintas fases que se han vivido y han ido cobrando importancia sucesivamente. Y es **variable geográficamente**, porque tiene características muy distintas en distintas zonas del planeta y sobre todo en distintos países, dentro de Europa.

Esta complejidad hace que su naturaleza no se pueda describir de la misma forma en todas partes ni en todos momentos, y, sobre todo, que no se pueda combatir con las mismas medidas en una parte que en otra. Estamos en una crisis **global** en el sentido de que ha afectado a la totalidad de la economía, pero no en una crisis **uniforme**. Esto explica muchas dificultades y el fracaso de según qué medidas.

Este artículo pretende solamente describir algunas de las **particularidades de la crisis en España y vista desde España** (con alguna incursión en el ámbito de Cataluña, que es el que mejor conozco). No trataré aspectos más globales que sé que serán objeto de otras partes de la publicación.

Algunos rasgos diferenciales y problemas específicos

La economía española, en el momento de la explosión de la crisis (2008) tenía algunas características que la diferenciaban de otras economías europeas, y que hacen que los problemas de la recuperación española tengan elementos diferenciales propios. El camino de la recuperación no es ni más fácil ni más difícil; es distinto. A veces esto no se tiene en cuenta ni dentro ni fuera de España, y aumenta las dificultades.

Crecimiento

El PIB español estaba creciendo de forma fuerte y sostenida desde mitad de la década de los 90 y especialmente desde la entrada del euro. Es verdad que casi toda Europa vivía una etapa de crecimiento, pero España lo hacía entre dos puntos por encima de la media. Este diferencial positivo, que permitía futuro optimista, tenía unas bases muy frágiles por su naturaleza y por sus consecuencias, ya que una parte muy importante del mismo se debía a la gran fuerza expansiva del sector de la construcción inmobiliaria. El volumen de viviendas que se construyeron alcanzó algunos años las 800.000, cuando los expertos en demografía calculan que las necesidades reales españolas no llegan a la mitad. La burbuja especulativa generó un crecimiento ficticio estimulado por las facilidades de crédito.

Competitividad

Durante aquellos años la economía española creció mucho, pero las empresas españolas perdieron competitividad respecto a las de otros países europeos. Ello se debió al efecto conjunto de un diferencial de inflación superior, un menor crecimiento de la productividad y unos aumentos salariales indexados con la inflación y no con la productividad. Se ha calculado que entre 1995 y 2009 los costes unitarios crecieron por lo menos un 15% por encima de los medios europeos.

El consumo excesivo y la pérdida de competitividad aumentaron el desequilibrio de la balanza comercial exterior que también se vio afectada por el encarecimiento de los productos energéticos. Todo ello produjo un fuerte crecimiento del endeudamiento con el exterior.

Endeudamiento

La adopción por España del Euro, aunque tuvo algunos inconvenientes en cuanto a la inflación, tuvo enormes ventajas entre las que se encuentra el aumento de la facilidad de acceso al crédito y la disminución de su coste. Ello se produjo una gran disminución del ahorro y un gran aumento del endeudamiento, tanto de las familias como de las empresas.

Este endeudamiento aparte de su magnitud tuvo otras dos características negativas: mayoritariamente se produjo con el exterior, y en buena parte se dedicó al consumo o a la adquisición de activos no productivos. Se empeoró el equilibrio comercial y se redujo la

competitividad de las empresas. España no supo aprovechar adecuadamente las oportunidades que el Euro representó y cayó en algunas tentaciones peligrosas.

Sector financiero

El sector financiero español llegó a la crisis del 2008 en un mejor estado que los del resto de Europa. La razón es muy simple: no había adquirido activos “tóxicos”, como habían hecho los bancos de la zona Euro. Por esta razón no tuvo necesidad de ningún rescate por parte del gobierno, en contra de lo que ocurrió con grandes Bancos alemanes, franceses o belgas... A pesar de que mantenía su solvencia, el sector financiero español tuvo una gran crisis de liquidez por la incapacidad de seguir obteniendo recursos del exterior, y esta crisis provocó el fin de la burbuja inmobiliaria y una restricción total del crédito. Este fue el origen inmediato de la recesión española de 2009.

Esta explosión generó, en el interior del propio sector financiero, la aparición de unos activos “tóxicos” de carácter interno pues una parte muy importante del crédito al sector inmobiliario se convirtió en morosidad y se redujo el valor de muchos de los activos inmobiliarios ya propiedad (forzosa) de la banca y las cajas. Se hizo imprescindible un saneamiento que se inició tarde y se está realizando muy lentamente mediante fusiones y rescates. Hasta que no este terminado, cosa que ahora se ve más cercana, será muy difícil pensar en una reactivación real, por falta de crédito.

Demografía

Hay que recordar los cambios demográficos de los años anteriores a la crisis, que están en el origen y también en las consecuencias de la misma. Las necesidades de mano de obra para la construcción, y la resistencia de los parados autóctonos a ocupar estos puestos de trabajo, propiciaron la llegada de una fuerte inmigración joven y poco cualificada que aumentó la demanda interior y la capacidad productiva, pero que ahora aumenta de forma notable la cifra española de parados haciéndola de las más elevadas de Europa.

La necesaria recuperación de estas personas no se conseguirá solamente con una reactivación, sino que exigirá al mismo tiempo medidas de reconversión, tanto de sus actividades como de sus conocimientos y habilidades. Las políticas activas de ocupación son imprescindibles y no se han puesto en marcha con suficiente intensidad.

Estado del bienestar

España llegó a la UE con unos años de retraso respecto de los países centrales de Europa. Este retraso se ha puesto de manifiesto en muchos aspectos y en gran parte se ha corregido, habiéndose situado la economía española en zonas cercanas a la media. (Después de la ampliación al Este, por encima de la media, ya que la media ha bajado...)

Uno de estos aspectos era la construcción del Estado del Bienestar que tuvo un gran impulso en Europa durante los 60 y los 70. Cuando en los 90 cambiaron los aires ideológicos y se fue procediendo a una cierta revisión a la baja de las políticas públicas, España estaba todavía en un período de construcción. De forma acertada, no se detuvo esta dinámica y se hizo un gran esfuerzo en educación, sanidad, pensiones e infraestructuras. Pero no se modificó al alza la fiscalidad española para equiparla a la de otros países de Europa, sino que se dejó arrastrar por la corriente de reducción de impuestos (rentas del capital en el IRPF, patrimonio, sucesiones...).

Ello fue posible porque durante este período los ingresos públicos aumentaron mucho debido al fuerte crecimiento y sobre todo a los derivados de la burbuja inmobiliaria. Esta situación permitió una financiación adecuada pero fue creando un desequilibrio estructural (entre ingresos y gastos recurrentes) que se ha puesto de manifiesto violentamente al desaparecer la burbuja. Creo que de forma equivocada, los gobiernos han estado intentando rehacer el equilibrio solamente por la parte del gasto (con lo que han dificultado más la recuperación) y solo últimamente se acepta la necesidad de una reforma fiscal que incremente la recaudación mejore la equidad, aumentando la progresividad y disminuyendo el fraude.

Descentralización y gasto público

La constitución española que se elaboró después de la muerte del general Franco tuvo, aparte de la recuperación de la democracia y el régimen monárquico, un elemento nuevo: la creación de un Estado autonómico. El origen de esta novedad estuvo en la necesidad de reconocer la existencia de tres territorios con rasgos nacionales, históricos y lingüísticos propios (Cataluña, País Vasco y Galicia. Al no querer aceptar con todas sus consecuencias esta realidad, se optó por establecer 17 comunidades autónomas (muchas de ellas artificiales) a las que se fueron transfiriendo muchos de las competencias básicas del Estado del Bienestar, pero sin una dotación adecuada de recursos ni una corresponsabilidad fiscal suficiente. Este sistema, que ha ido funcionando sin graves problemas durante el

período de crecimiento y de facilidades de endeudamiento, ha demostrado sus fallos en el momento de crisis y ha puesto en evidencia rasgos de duplicidad, de irresponsabilidad y de falta de equidad horizontal y vertical, que habrá que resolver, sin para ello olvidar ni eliminar el origen de la estructura constitucional: la realidad nacional de las actuales comunidades históricas y su voluntad de autogobierno.

A este elemento se ha unido una falta de rigor en las Administraciones, tanto del Estado central como de los entes políticos inferiores, a la hora de valorar la conveniencia y la rentabilidad de algunas inversiones en infraestructuras, lo que ha llevado a cometer excesos en su dotación. Por suerte España fue uno de los países que llegaron a la crisis con una de las deudas públicas más reducidas de Europa en términos de PIB. Pero el gran crecimiento reciente, debido a los fuertes déficits fiscales de los últimos años, una vez desaparecidos los ingresos procedentes de la actividad inmobiliaria, ha convertido la deuda en un problema.

Todos estos rasgos, y algún otro que la extensión de un artículo obliga a ignorar, permiten decir que, como ocurre también con otros países europeos, **la crisis española es distinta**. Es paralela, sincrónica e influida por la crisis general, però suficientemente diferente como para necesitar remedios diferentes y para tener unos ritmos temporales de solución no coincidentes con los de otras economías.

España y el Euro

No hay la menor duda de que España, tanto o más que otros estados, está muy interesada en salvar el euro. Yo diría que **ni tan solo se ha contemplado como hipótesis la alternativa de su desaparición**. El futuro de España está en la Unión Europea y el futuro de su moneda es el euro. Aunque ahora a veces se olviden, los efectos positivos derivados de la pertenencia a la UE y a la Euro zona han sido enormes y han permitido un desarrollo de la economía y una estabilidad de la política extraordinarias.

Ello no impide que, a lo largo de la crisis, la UE y el Euro hayan, en algunos momentos, representado limitaciones y añadido dificultades a los esfuerzos para luchar contra ella, y que esta sensación haya provocado en la población una disminución importante de su entusiasmo europeo, que en otras épocas había alcanzado cotas de las más altas que se recuerdan en el continente. Quisiera mencionar algunas de estas dificultades.

Política monetaria

La renuncia a la moneda propia y a la política monetaria ha eliminado dos instrumentos básicos de lucha contra la crisis: el ajuste tanto de la tasa de cambio como de los tipos de interés. La desaparición de la posibilidad de devaluar la moneda obliga a **recuperar la competitividad a través de medidas de devaluación interna**, sean de tipo fiscal o de reducción de costes. Aunque sea cierto que el recurso a la devaluación tenía algo de trampa, ya que permitía recuperar competitividad sin resolver los verdaderos problemas, también es cierto que los efectos de sacrificio sobre la población eran menos patentes y, por lo tanto, ahora los esfuerzos para salir de la crisis son más dolorosos.

La fijación de los tipos de interés por parte del BCE para toda la zona euro provoca asimetrías, ya que las necesidades son distintas en unos u otros países. Se ha visto como en algunos momentos la política del Banco ha estado más influida por las necesidades de las economías de los países centrales que las de España y otros estados, con más problemas de crecimiento y con falta de liquidez. Es cierto que el buen funcionamiento de la zona euro obliga a seguir estas reglas, pero deben estar complementadas por otro tipo de **medidas compensatorias**, como transferencias de renta o apoyo a la construcción de infraestructuras de mejora de la competitividad, que si bien existieron en otros momentos ahora han desaparecido.

Equilibrio comercial

De forma más concreta es necesario que, mientras la economía española está realizando esfuerzos muy intensos de austeridad pública y privada para conseguir mejorar sus equilibrios, no se encuentre con dificultades añadidas provenientes de algunos de sus socios de la zona euro. Ante la evidente flojedad de la demanda interna y las restricciones en el gasto público, España necesita **confiar más en la demanda externa** y mejorar su balanza comercial. Ello se ha dificultado por las decisiones de algunos países que, estando ya en una situación de fuerte superávit, han basado buena parte de su recuperación en un impulso a sus exportaciones a los otros países europeos. Tampoco ha ayudado, la reticencia del BCE y de los socios del euro, a adoptar políticas monetarias que mejoraran la competitividad global de la zona respecto de terceros países, reticencia basada, según parece, en un exagerado temor a la inflación.

Solidaridad federal

La actual arquitectura institucional de la UE y de la zona euro, aparte de lenta y poco eficiente (como tantas veces se ha analizado en comparación a otras zonas monetarias “óptimas”) perjudica en muchos momentos a países como España, ya que la cesión de soberanía que supone la renuncia a la moneda, y a la política monetaria, solo actúa en beneficio de todos si se complementa con **transferencias “federales” de rentas, movilidad real de factores de producción y la existencia de un “tesoro federal”**. Las primeras existieron, en cantidades no muy elevadas, en algún momento pero han desaparecido, la segunda es total para los capitales pero muy limitada aún para la mano de obra, y se mantiene una oposición a la ampliación de las facultades y misiones del BCE.

Independientemente de las importantes responsabilidades internas de cada uno de los países, la evolución de las crisis de deuda de Grecia o Portugal, y las dificultades actuales de España y de Italia, están poniendo de manifiesto una correosa interpretación de la solidaridad por parte de algunos de los países más competitivos, como Alemania, que también se han beneficiado como pocos de la ampliación del mercado y de la adopción de la moneda común.

Los países del sur son culpables de haber desaprovechado el euro para aumentar su competitividad, pero recuperarla aceleradamente y sin ayudas “federales” puede ser muy doloroso y decepcionante con respecto a la idea que tenemos del futuro de una Europa unida.

Sector financiero

El sistema financiero internacional, que reaccionó a la desregulación con unos comportamientos que provocaron falta de solvencia y de liquidez, tuvo una parte importante de responsabilidad en el origen de la crisis. Las declaraciones políticas de los gobiernos durante el año 2009, poniendo de manifiesto la urgencia de una nueva regulación para reducir las prácticas especulativas y volver a ponerlo al servicio de la economía productiva, han quedado solo en declaraciones. Más grave aún, cada vez más han sido los mercados financieros, aprovechando su papel de acreedores, los que han marcado las políticas de muchos países.

Frente a la frustración de ver cómo los responsables de la crisis han ido estableciendo los ritmos, los calendarios y la dirección de las medidas a tomar (incluyendo en algunos casos cambios constitucionales y en otros caídas de gobiernos), se ha formulado a menudo la pregunta de si el poder financiero estaba claramente subyugando a los gobiernos democráticos. Éste ha sido un sentimiento extendido en España y, frente a la evidencia de que luchar contra ello no se puede hacer desde un solo país, ha ido creciendo la crítica de “¿para qué nos sirve Europa?” Éste es también un elemento a tener en cuenta.

Mirando adelante

La crisis está en una fase ya avanzada, en el sentido que, aunque tarde, se ha **hecho ya el diagnóstico correcto** y se han analizado su complejidad y sus particularidades. En los últimos meses, ha habido una fuerte concienciación no solo de las medidas necesarias sino también de los muchos errores cometidos. Esta impresión es válida para el caso español y para el conjunto de la UE.

Vista desde España, la situación se puede resumir en este momento con dos consideraciones:

- Existe ya, tanto a nivel político como a nivel ciudadano, la conciencia de la necesidad de revisar comportamientos y ello se ha trasladado ya a las medidas de austeridad que se están produciendo, muy especialmente en Cataluña, pero también en todo el resto del Estado. Ahora bien, estas medidas tienen un ritmo que no puede acelerarse de forma imprudente, pues se pondría en peligro su éxito, si produce una nueva depresión.

- Hay ahora, y está justificada, una fuerte insatisfacción ante la actuación de las autoridades europeas, siguiendo las iniciativas de los países con menos dificultades, ya que

se notan a faltar acciones decididas que corresponderían al inexistente gobierno de la euro zona y se observa un repliegue de muchos países hacia actitudes egoístas.

Incluyo, para terminar, tres frases que he repetido profusamente a lo largo del año 2011:

“Nuestro futuro está en Europa, sin Europa no hay salida, y sin el euro no hay Europa”.

“Hemos de acabar de convencernos que nadie puede salir de la crisis por sí solo; o salimos todos juntos o no sale nadie”.

“Los españoles hemos de salir algo más alemanes, pero los alemanes han de salir mucho más europeos”.

GEOGRAPHY OF ECONOMIC GOVERNANCE: INDUSTRIAL DIMENSIONS OF STATE-MARKET RELATIONS

Yuko AOYAMA

Professor, Graduate School of Geography,
Clark University, 950 Main Street, Worcester, MA 01609

1. INTRODUCTION

There is an urgent need for economic geographers to make their work relevant to debates on governance. I believe there are important ways we can contribute insights in the transition of capitalism we are experiencing today. What I will attempt to do in this presentation is to try and develop one possible avenue of engagement. I am in search of a framework that contributes a reconceptualization of the tools and decision mechanisms that effectively engages in an otherwise highly multi-disciplinary debate of economic governance. My focus is on the economic-social, and on industry's responses to the changing modes of governance. This is my initial attempt, and there are still a lot of work to be done, so I would much look forward to your comments and feedback. Thus, my presentation today is simultaneously a proposal to economic geographers with a framework of analysis, and my own thinking about one potential avenue that offers an opportunity to engage with broader debates on economic governance.

As we all know, industries do not just respond to the changes in the external world. They demonstrate, for one, that an important redefinition is emerging with respect to how the society conceptualizes the distinction and the boundaries between the public and the private. For another, that redefinition is leading to re-identification of new problems that are planetary in scale, and a greater co-dependence, or co-mingling, of the public and the private spheres of the economy in how we go about developing solutions to these global challenges. Finally, they show that new organizational innovations are being attempted on the ground level that replaces the previous boundaries between the public and private spheres, which in turn, may generate new ideas and frameworks for governance in the future.

In light of these recent industrial transformations, how can economic geographers today contribute to contemporary debates on governance? I will first present the debates on

governance, then I will offer three brief examples as cases in point – environmental challenge, public health challenge, and emerging market challenge. They are all recognized as newly rescaled problems in the past one or two decades, and all have varying industry engagements in various forms and I will discuss how co-mingling is happening in these three areas. These examples simultaneously reflect increasing significance of collaboration in otherwise competitive market economy, and the emerging recognition of globalizing public goods.

2. FROM GOVERNANCE TO GLOBAL PUBLIC GOODS

The debate over governance is a long standing debate, with a variety of previous literatures, and has evolved over the course of the history of social sciences with broad and wide ranging trajectories, due to its inherent multidimensional complexities. Notwithstanding its long history and complexities, it is fair to say that issue of governance has entered a political, economic, and intellectual crisis. The modus operandi of the 20th Century may have reached an end of its institutional life is increasingly and widely shared by the public and academics alike.

From the perspective of the United States, the circumstances around the crisis have resulted in a considerable dent on the confidence of its mode of economic governance as well as its global influence that have prevailed since the end of the World War II. Granted, this is by no means the first time that the U.S. confidence has been eroded; the 1970s was a torturous decade that first posed challenges to the American hegemony of the immediate post-war era. The onset of Reaganomics, the fall of the Soviet Union, along with progressive trade liberalizations in emerging economies cumulatively reinforced the single global economic governance characterized by the revival of neo-classical economic paradigm. What the post-crisis economy of the early 21st Century is doing is that it is once again offering an opportunity to question whether the rebirth of Keynesianism against alleged Hayekian neoliberalism is appropriate, or even possible, as a form of governance, and whether alternative exists that better balances between private interests and public goals. In reflection of this reality, the mention of governance has increased exponentially in economics literature, and particularly so since the crisis of 2008.

Moreover, as evidenced by Arab Spring and Occupy movements around the world, social movements have questioned a variety of norms, institutions, and practices that have come to be

viewed to benefit only the small minority of the population. Contemporary interests on governance involve multi-disciplinary origins and apply to multi-scaler issues. The rise of institutional economics (Olson, 1965; Williamson, 1979), historical and sociological institutionalism (Aglietta, 1976; Boyer, 2004) as well as critical philosophy (Foucault, 1978) in part contributed to the debates over governance, whereas globalization challenged effectiveness of governance primarily at the scale of the nation-state, both in the Global North and the South.

The literature on governance today includes ones that emphasize political dimension on the one hand and economic dimension on the other. The former is dominated by the work of political scientists whose primary objective is to analyze forms of institutions that protects and furthers contemporary philosophical underpinnings of democracy, while the latter is a multi-dimensional debate that involves designing, implementing and/or alternatively, critiquing political institutions that govern economic regimes. Both are deeply affected by political and economic agenda being increasingly and progressively globalized from the realm of the nation-state. All this literature in the end pertains to political governance and its institutional form (Chandler 2009; Foucault, 1978; Olson, 1965).

2.1 Rescaling the governance debate

There is an increasing pressure to recognize that democracy as a political institution must “transcend the borders of single states and assert itself on a global level” (Archibugi 2000:144 – quoted in Chandler, 2009, p.54). Yet, rescaling the governance debate to the global poses multiple challenges. As a mechanism of global political governance, the notion of the world (or global) government has been discussed for decades, while many may agree that leaving the nation-state as a mode of governance may increasingly be obsolete, and a number of works attempt innovating on new forms of political community. Yunker (2011) observes that, although there is a recent resurgence of interests in global government, the support among international relations scholars are far in between, and that support expressed lacks necessary institutional specificities (p.92). A few scholars, like Wendt (2003), claimed that the recent resurgence makes the world government “inevitable”, but such claim represents more an anomaly than the norm. As argued by Slaughter (2004), world government is “both infeasible and undesirable” in spite of the fact that “people and their governments around the world need global institutions to solve collective problems that can only be addressed on a global scale.”

(p.8). Furthermore, aside from arising out of ‘uncritical and unreflective’ understanding of submissive and uncritical subjects, debate on political community has a tendency to be ‘narrow, self-interested and divisive’ (Chandler, 2009, p.53). Finally, discussions over political communities and their role in governance have always been inherently territorial (see Ansell, 2011).

Economic governance, in contrast, is increasingly viewed to have already emerged at the global level, and as a consequence debates have progressively departed ones characterized in the previous era of inter-state competition to one of globally inter-connected system. The financial and trade integration of the world economy, however, goes beyond the 20th century governance model (until the 1970s) of the mixed-economy, which involved states and markets reaching a compromise (e.g., Bretton Woods Accord). And the current Euro crisis is testing our governance system we conceived in the latter 20th Century. As a result, some argue that globalization on the realm of the politics lags far behind that of economic globalization, as evidenced by the absence of appropriate political institutions. This prompts Stiglitz (2002) to argue that a ‘democratic deficit’ exists in global political governance. As pointed out by Rodrik (2011), representation and accountability can only be assured when individuals can reasonably feel strongly about their membership to the society as ‘global citizens,’ and a strong sense of global citizenship is still confined to the minority. Under such circumstances, the global political community becomes a project of the elites to satisfy their needs. For the overwhelming majority of the population, “political identities and attachments still revolve around nation states” (Rodrik, 2011; 232). To Rodrik, an assumption that we are witnessing the birth of a global political community is a farce particularly when the role of the nation state is ignored (232).

While debates over political governance today rest largely on contemporary social objectives which seeks representation and justice through promotion of democracy, debates over economic governance remain highly inconclusive, and without a clear consensus over their objectives. Existing literature on economic governance in fact resort to political solutions to economic governance rather than reconceptualizing economic governance itself. For example, some calls for reforms of political institutions and decision mechanisms – such as the transfer of global economic governance from G7 to G20 (Beeson and Bell, 2009). Similarly, Stiglitz (2007) blame the absence of political solutions to economic issues. Thus, on the one hand, the market economy as the most effective mechanism of exchange today is virtually uncontested, even if we

observe a trend toward an increasingly unequal distribution of wealth. As noted by Ostrom (2010), “the market was seen as the optimal institution for the production and exchange of private goods.” On the other hand, market interventions by the state are increasingly viewed as ineffective. First, it is being increasingly viewed as powerless in the global economy, and second, it is being viewed increasingly ineffective in its ability to develop consensus over its redistributive role.

The mechanisms of the market economy, including logics, incentives, and terms of exchanges are far more naturalized than how we view institutional design for political governance. While naturalization of the market has been acknowledged for a while, few calls for a re-examination of the functioning of the market itself, or attempts a modification to the logic of the market. Politics is based on the logic of leadership, and it involves multiple interpretations for an appropriate and most suitable form. Currently, leadership is viewed as legitimate when representation is assured, and in that sense the logic of representation is the dominant vehicle of the political value systems. In contrast, the economy is based on the logic of exchange. If globalization is indeed “the worldwide extension of capitalism” (Rodrik, 2011: p.233), designing for globalization inevitably involves redesigning capitalism itself. Alternative approaches have been advocated (Graham-Gibson, 1996; Giddens, 2000), however, they are either limited in scope or vague in proposing avenues of reform. We have been postponing developing new frameworks and solutions, rather prolonging the current economic regime to its bitter end.

2.2 Shifting the axis of the debate: Rescaling public goods

Allow me to begin with the following observation. When it comes to economic governance, what has changed, both subtly but definitely, and yet quite gradually, is norms and expectations for public acceptance and social legitimation. This, in turn, influences problem identification, problem definition, and objectives and standards for solutions. Combined with rescaling of issues that originates from the local but have global implications, the shift in public acceptance has been subtly yet fundamentally altering the logic of actions of the market economy, acceptance and legitimacy of state actions, as well as the gradual empowerment of civil society organizations such as the NGOs in various domains. Yet, I would contend, how these bottom-up processes of change to contemporary logics of an economy works to shape global governance has not been analyzed to depth. In fact, few considers the impacts and

implications of industry practices as institutional experiments that influence and transform economic governance. What do industries contribute in form of ideas and practices that serve as a new avenue of economic governance? What challenges do industries experience as modes and regimes of economic governance change over time?

My proposal therefore is to shift the axis of the debate. There are missed opportunities in better integrating the discussion to further theorizing of governance. In debates over public goods, discussions typically dwell on defining the publicness, which often boils down to ‘who decides, who pays’ question, and building a system of institutions that facilitate decision-making by voters, consumers, state, and civil society organizations. The public however is by no means monolithic, it is as multidimensional and segmented and as it is elusive.

As noted earlier, surprisingly few studies explore alternative logics of governance to the market economy. Ostrom is one of the few exceptions, and she does so by reconceptualizing the management of common properties. By examining behavioral (game theoretic) assumptions of rational actors, she proposed polycentric governance of complex economic systems over commonly pooled resources. There are several opportunities to extend the scope of such polycentric governance of complex economic systems as proposed by Ostrom. First, the concept is limited by its own assumptions, which involve self-maximizing individuals acting rationally, and invokes free-rider problems as the major source of contest, rather than other pertinent issues as unequal power politics among stakeholders. Second, the model typically refers to consumption of commonly pooled resources. When it comes to production of common property resources, or production of economic opportunities, collective action framework does not adequately address the evolving system of economic governance. Finally and most importantly, assumptions for commonly pooled resources involve clear boundaries that define and determine the limits of the resources as well as the populations who have access to the resources. The primary objective of the behavioral model of common property resources is to find solutions at the micro level.

With rescaling public goods, this aspect has so far escaped much scrutiny, particularly with respect to how it crosses international borders, and what impacts they may have on the future of the global economy (Kaul, et al, 2003). Global public goods are formerly public goods whose geographic impacts were largely limited to the local and the regional levels. From concrete (infrastructural) examples (e.g., street lights) to intangible ones (e.g., law and order), public

goods have been defined, implicitly and explicitly, at the level of the national economy. The literature on global public goods has emerged out of the combination of interests in international relations and public finance, with a primary objective of ‘managing globalization’ (Sandler, 1997; Kaul, et al, 2003). According to Kaul and Mendoza (2002), goods are globally public when “it benefits more than one group of countries and does not discriminate against any population group or generation.” (p.95). Castells (2008) calls the emergence of global public sphere in which national boundaries no longer define relationships between government and civil society. Such emergence of ‘de facto global governance without a global government’ poses a number of conceptual issues.

Production of global public goods is a major challenge for the current mode of economic governance, and therefore serves as a significant impediment to develop responses to combat global issues that range from global climate change to global pandemics. Global public goods require appropriate global governance or international coordination in response. What kind of organizing principles, structure of governance, incentive for participation, financing, and mechanism of decisions are appropriate for the delivery of global public goods? At the very least, this would require a significant conceptual institutional innovation and reframing. Yet, few engages with the question of what types of innovation is necessary in delivering public goods, and what mechanisms of incentives may be most effective to encourage such innovation.

Unlike common properties of the previous era, there is an increasing recognition that certain essential common properties, such as natural resources, are global in nature and therefore cannot be defined by clearly demarcated boundaries. Similarly, poverty has become a global issue, as an experience of poverty is made proximate through the combined effect of information coming through global information infrastructure, and, in addition, seeing poverty close at hand as national boundaries no longer successfully shield American working class the economic privileges afforded in the previous era. Furthermore, transmission of externalities (e.g., pollution, contagious diseases) has become almost instantaneous via hypermobility of people, which resulted in a marked increase in the frequencies of global pandemics and pollution levels to escalate into global climate change.

There is also another important added feature to the dynamics of global public goods production. The emergence of the shared value and extension of empathy across the globe has become unprecedented since predicted by Appadurai (1998) at the end of the last century.

Information, yet another form of public good, and its instantaneous transmission, has also impacted our contemporary psyche in many intangible yet important ways. Technological change is most profound when it liberates the economy from resource dependence (fixed supply) and causes exponential scale breaking and scale jumping (e.g., steam engines, monetization, financialisation, the Internet). Whether economic crisis, nuclear disaster or movements for democracy, information is transmitted instantaneously around the globe not only through media outlets, but from an individual to an individual using multiple channels of social networking tools, aided by common platforms and language translation software. Most notably, what used to be distant experiences have become accessible, proximate and intimate, and it has changed the boundaries of our sympathies have expanded to cover the globe. Thus, the essence of globalness in contemporary 21st Century is the proximate-ness of experiences, as manifested in the rescaling and redefining of public goods.

Finally, perhaps it is no surprise that the rise of global public goods has been observed concurrently with the rise of civil society organizations. Civil society organizations, largely represented as non-governmental organizations (NGOs), are by no means new; but it is undeniable that they have become an insider rather than an outside critic, and have become well established and legitimate stakeholders in the structures and mechanisms of global governance. The boundaries between profit and non-profit entities are increasingly blurred as corporations, states, and civil society organizations develop common agenda in spite of the differences in their primary objectives. Redefining and rescaling of global public goods is prompting organizational innovation of sorts, one of which is the emergence of quasi-public entities, such as the NGOs. They are no longer simply the pressure groups engaged in advocacy, but rather, have become not only accepted but necessary participants of the production systems.

To summarize, just as issues arising out of globalization have been rescaled and redefined, it becomes necessary for our conceptual framework to be rescaled and redefined. Our contention is that we observe a series of rescaling and redefining in progress in multiple areas or the economy, and ones that pertain to the production of global public goods. In some areas, a redefinition through rescaling has identified new problems. In other areas, rescaling through redefining has taken place. In fact, they feed off one another that the sequence is almost non-consequential. Here we focus on mostly on redefining and rescaling.

We use the notion of tipping points as a vehicle to consider the potential of the two intermingled processes. Sassen's project is "to detect foundational shifts that may still be functioning at the edges or be minor, albeit strategic, components within each of several routinized institutional sectors." (p. 21). With a long-durée historical survey, Sassen demonstrates how tipping points are observed whereby assemblages are reorganized to give prominence to the system's capabilities at a certain scale of governance. Her analysis suggests that a galvanizing moment for institutional change is a gradual one. Thus our project is to demonstrate something we believe could be fundamental changes occurring around the edges. What is viewed as appropriately public and private is being redrawn while multi-scales involvements of multiple stakeholders.

3. THREE ACCOUNTS OF GLOBAL PUBLIC GOODS

In the following I will briefly discuss three illustrative examples and explore how the notion of global public goods informs our understanding on the environmental challenge through carbon trading (i.e., creation of markets for common property resources), on the global health challenge via global pandemics and neglected diseases (i.e., involvement of for-profit entities in the production of global public goods), and on the global poverty challenge through innovation for the poor (i.e., non-profit involvement in for-profit activities). These three challenges do not point to success, nor have we found solutions to their dilemma. Rather, they are suggestive of potential changes in the future. Changes for all these industries are work in progress, and they have not shifted into a fundamentally new combination of competition and collaboration. It is worth considering the possibilities that these are emerging forms of industrial transformation that may eventually translate into a new mode of governance with comingled new objectives. They demonstrate varying forms of public-private involvement, shifting and blurring boundaries, altering previously existed problem identification, and introducing a potentially new arrangements or mechanism that integrate competition with collaboration.

3.1 The environmental challenge: formation of carbon trading

Bumpus and Liverman (2008) examined the carbon offset projects under Clean Development Mechanism (CDMs) and Voluntary Carbon Offsets (VCOs) as an intersection of commodification of nature and transnational institutional design that involves multiple stakeholders (consumers, environmental groups, corporations, transnational institutions). While CDMs was developed under Kyoto Protocol Framework to allow trading and credits for emission reduction activities, VCOs evolved through market environmentalist-oriented NGOs and large corporations outside the Kyoto Protocol framework voluntarily trading carbon offsets for philanthropic and marketing reasons. Since then, REDD (Reducing Emissions from Deforestation and forest Degradation) is has been added as yet another effort to combat global warming, which is being supported and financed by international organizations such as the UN and the World Bank.

In these carbon offsets schemes, the process of redefining involved transformation of previously uncommodified resources (carbon sink) and externalities (emissions) to a tradable entity with a price, facilitated by the development of an entirely new market of exchange. Such process of redefining emerged out of the rescaling of public goods from one of a locally-based to a global one, which led to a recognition of a global public good. Through commodification (creation of the global commons) and marketization (production of the global commons), the process of redefining and rescaling led to the creation of the global market by states to trade this newly designed commodity, as well as organizational innovation in which NGOs serve as emerging stakeholders.

3.2. Public Health Challenge: Global Pandemics and Neglected Diseases

Although it has been well recognized that today, “our livelihoods increasingly depend upon well-functioning global networks of health governance” (Ali and Keil, 2006), the field of health geography has seldom examined the industrial dimensions of the pharmaceutical industry, whereas economic geography exclusively focused on innovation and agglomerations without considering the significance of public health. Recently, high velocity of global flows and impact propensity exponentially increased the spread of communicable diseases (Chen et al. 1999; Held et al. 2002), resulting in a series of global pandemic scares, As noted by the outbreak

of the SARS virus in Toronto, originated in China in 2003 or the global influenza pandemic scare, 2009-2010, global connectivity spreads diseases before virus strains are identified, vaccines produced and distributed. Health experts note that the onset of global pandemics has become more frequent particularly since the latter 1990s, and some believe that it is only the matter of time that a powerful virus would spread to make global impacts.

The new challenge in protecting public health of citizens involves multiple axes of governance issues that are yet to be resolved. During the global influenza pandemic scare of 2009-2010, for example, initial acute shortage of vaccines caused political crises in a number of states with panicked parents who were unable to find vaccines for their children. Accusations were launched against the states, the major purchasers of vaccines, for their lack of planning and their ability to better direct pharmaceutical companies to produce vaccines more rapidly. The geography of vaccine production came under scrutiny as some states were seen to prioritize their citizens before allowing pharmaceutical firms to export vaccines abroad. By early 2010, however, it became clear that the virus was not as lethal as it was initially thought, and vaccine manufacturers were faced with massive cancelations. The governments initially planned to handle surpluses through resale to developing countries or donation to WHO. However, it was eventually determined that a cancelation is inevitable, even if they face paying cancelation fees to the manufacturers. Many states had settled with pharmaceutical firms for undisclosed sums. Even WHO came under scrutiny, prompting the Council of Europe to investigate whether the pharmaceutical industry unduly influenced their decision to place pandemic alerts to the public.

The episode of this global pandemic scare suggests, for one, how tightly linked the public and private sectors are in the delivery of public goods (i.e., public health), and for another, the difficulty of resolving competing demands between public health objectives and market incentives. The rescaling of the pandemic from the local to the global complicates the issues further; global pandemics demands quick-responses across industry, nation-states and global governance institutions to effectively manage coordination across borders.

Another example of public health challenge comes from the issue of neglected diseases. Neglected diseases is based on a distinctive problem, one of market incentives, in which “when the market returns are the sole guide to R&D of new drugs, diseases that are prevalent in markets with weaker buying power are neglected” (Stiglitz and Jayadev, 2010). The challenge is to devise an innovative institutional form, that resolves this incentive problem and meet the public

goods objective. Product Development Partnerships (PDPs) are perhaps the most notable organizational innovation in this regard. PDPs are public health driven, not-for-profit organizations who typically use private sector management practices such as portfolio management, industrial project management to drive product development in conjunction with external partners. Numerous PDPs exist today, including Program for Appropriate Technology in Health (PATH), International AIDS Vaccine Initiative (IAVI), and Aeras Global TB Vaccine Foundation.

While various state agencies, such as the United States National Institute of Health and the European Commission continue to provide the bulk of the funding to conduct R&D for neglected diseases, private, not-for-profit foundations are increasingly shouldering a greater share of the burden. Most notable is the role of Bill and Melinda Gates Foundation, which provided 18-21% percent of the total global R&D funding in neglected diseases in the 2007-09 period. Gates Foundation's role is even more important in case of supporting PDPs – data shows that the foundation is responsible for more than half of the total global funding for PDPs in 2009 (Moran, et al., 2011).

In sum, the global public health challenges involves redefining through changes in public acceptance and social legitimacy for better access to medicine/vaccines, rescaling of the problem as a result of increasing risks of global communicable diseases, combined with the development of global empathy for neglected diseases, and the process of redefining and rescaling that led to the production of private goods to achieve global public goods, and NGO funding for collaborative innovation as one of the outcomes of organizational innovation.

3.3 The Developmental Challenge: Globalizing the concerns for the poor

Poverty in the Global South is no longer perceived to be a problem left for the states in the Global South. This rescaling of poverty as a global concern emerges out of a complex juxtaposition of global awareness driven by the consciousness of the connectedness via newly available transportation and communication technologies, and of the rising perception of poverty as real and credible threats to global stability of political, economic, as well as health concerns. An example of the developmental challenge I discuss in this paper refers to the case of India, where multinational enterprises (MNEs) are increasingly interested in conducting innovation for the poor, and occasionally through forming new R&D alliances with non-governmental

organizations (NGOs). Since R&D alliances has been understood traditionally as occurring between firms, or between firms and government or university laboratories (Sakakibara, 1997; Goolsbee, A. 1998; Bjerregaard, 2010), this new partnership warrants some attention.

The Base-of-the-Pyramid (BOP) market in the Global South, which involves 4 billion people, is previously neglected by the MNEs. MNEs are interested in expanding their markets but often lack an understanding as well as access to this particular population, while NGOs are interested in improving the quality of life for the poor but often lack technological solutions and capabilities. R&D alliances essentially function to reduce various constraints faced by the poor via technological innovation. MNEs provide technological investment while NGOs serves as a vehicle to ensure access to these newly emerging markets (Yaziji and Doh, 2009).

The new partnership indicates, for one, that MNE-NGO relations have moved beyond corporate social responsibility initiatives (CSRs) to the terrain of business that affects the bottom line of firms. For another, MNE-NGOs relations have been conceptualized as largely antagonistic, with NGOs serving as watch-dogs, typically to ensure that MNEs abide by certain environmental or labor standards. Yet, it is worth noting that both MNEs and NGOs have undergone dramatic transformations in recent periods, in which the public increasingly demands MNEs to fulfill not only business but societal objectives, and NGOs are becoming increasingly similar to MNEs in their strategic and organizational characteristic (Smillie, 1995; Doh and Teegen, 2002; Lambell, et al, 2008). The nature of R&D alliances has arguably moved beyond localization of already existing products/services/technologies, beyond ‘frugal innovation’, beyond ‘defeaturing’, but use of sophisticated technologies to meet price points or demand, and beyond ‘reverse innovation.’ In some cases, innovation for the poor is resulting in new practices, such as new pedagogy at schools as a result of online learning.

Today, NGOs are simultaneously strategic partners, customers, and access to new markets for MNEs, and such multidimensional engagements between MNEs and NGOs point to a possibly new form of organizational innovation. The new organizational innovation in this particular case involves multiple processes of redefining, from non-consumers to consumers, from charity to sustainable livelihoods, as well as rescaling, via activated learning-by-doing in the global South. The process of redefining and rescaling has therefore led to a closer alignment of business and social objectives.

4. CONCLUSION: TIPPING POINTS FOR A NEW GOVERNANCE FORM

As demonstrated in this paper, the combined process of redefining and rescaling reveals how new challenges are being identified and new solutions are being devised. Whether they involve incremental institutional change as a result of emerging global sympathy, or product/service re-orientation to develop more sustainable systems (economically, socially, and environmentally), new configurations of economic governance are emerging from various sectors of the economy. While some of the processes remain ad-hoc, experimental, or are limited to the particular dynamics of an industrial sector, I believe that they warrant attention as they may signal a broader scale transformation that constitute aspects of a newly emerging governance form, that is, if and once they reach tipping points. After all, institutional changes do not occur overnight; they only reach a critical mass when undergoing currents in various fronts of the economy culminate and reveal itself as a recognizable shift from the older mode of governance.

I have argued in this paper that the emergence of global public goods is at the tipping point with industries in transition and organizational innovation in progress. My contention is that redefining and rescaling of public goods production may serve as one angle which helps us recognize newly altered realities that involve subtle yet distinctive shifts in logics and incentives that constitute a newly emerging mode of economic governance. It involves on a very fundamental level, for one, a redefinition and rescaling of tasks and responsibilities of citizenship at the individual, organizational, and societal levels which seek to set agenda for collective actions problems, and for another, a new reconfiguration of the role of the public and the private spheres of the economy, in which coordination and collaborations across the globe become prerequisites in resolving collective action problems. The scope and the boundary of collective action problems have been transformed and multiplied in complexities, which are in turn prompting new organizational innovations. Most importantly, these trends challenge the dichotomous views that have developed over the last two centuries with respect to the role of the states versus the markets, and the political versus the economic. Rescaling and redefining of public goods offer us an opportunity to reconceptualize the market economy not as a naturalized system of exchange, but a particular form of multi-stakeholder collaboration, which remain open and contingent upon our design.

I also believe that opportunities of engagements are abound for economic geographers over how we identify institutional change, propose a reconceptualization, and thereby engaging effectively in the debate on governance. Rescaling offers an opportunity to fill the perpetual missing link between macro-structure and micro-behavior in social sciences through a geographic perspective. On-the-ground industry practices and norms reflect persistently locally embedded forms of production and consumption on the one hand, and broader societal transformations and shifting perceptions that are shaped both endogenously and exogenously on the other. With their complexities notwithstanding, industrial transformations serve as strong signals for upcoming changes in the logics and incentives of collective actions.

REFERENCES

- AGLIETTA, M. (1979). *A Theory of Capitalist Regulation*. London:Verso.
- ALI, S. H. and R. Keil (2006). "Global Cities and the Spread of Infectious Disease: The Case of Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) in Toronto, Canada." *Urban Studies* 43(3): 491-509.
- CHRISTOPHER K. Ansell, C. K. (2011). *Pragmatist Democracy: Evolutionary Learning as Public Philosophy*. Oxford University Press.
- APPADURAI, A. (1998). *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minnesota University Press.
- BEESON, Mark and BELL, Stephen (2009). G-20 and International Economic Governance: The Hegemony, Collectivism, or Both. *Global Governance* 67: 67-86.
- BJERREGAARD, T. (2010) Industry and academia in convergence: Micro-institutional dimensions of R&D collaboration. *Technovation* 30 (2):100-108.
- BOYER, R. (2004). *The Future of Economic Growth: As New Becomes the Old*. Edward Elgar.
- BUMPUS, A. G. and D. M. LIVERMAN (2008). "Accumulation by Decarbonization and the Governance of Carbon Offsets." *Economic Geography* 84(2): 127-155.

- CASTELLS, M. (2008). The New Public Sphere: Global Civil Society, Communication Networks, and Global Governance. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 616: 78-93.
- CHANDLER, David (2009). “Critiquing Liberal Cosmopolitanism? The Limits of the Biopolitical Approach.” *International Political Sociology* 3: 53-70.
- CHEN, L. C., T.G. EVANS, R.A. Cash (1999). “Health as a Global Public Good”, Chapter in Kaul, et al, (eds.), *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*. Oxford University Press, 284-304.
- DOH, J.P. and H. TEEGEN (2002). Nongovernmental organizations as institutional actors in international business: theory and implications, *International Business Review*, 11 (6): 665-684.
- FOUCAULT, Michel (1978). Security, territory, population (Lectures at the College de France). Translated in English and published by Palgrave Macmillan (2007).
- GIDDENS, A. (2000) *The Third Way and its Critics*. London: Polity Press.
- GOOLSBEE, A. (1998) Does Government R&D Policy Mainly Benefit Scientists and Engineers? *The American Economic Review* 88 (2):298-302.
- GRAHAM-GIBSON, J.K. (1996). *The End of Capitalism (As we knew it): A feminist critique of political economy*. University of Minnesota Press.
- HELD, D., A. MCGREW, D. GOLDBLATT and J. PERRATON (eds.) (2002). *Global Transformations: Politics, Economics, and Culture*. Stanford University Press.
- JAYADEV, A. and STIGLITZ, J. (2010). "Medicine for tomorrow: Some alternative proposals to promote socially beneficial research and development in pharmaceuticals", *Journal of Generic Medicines* 7: 217–226.
- KAUL and MENDOZA (2003). “Advancing the Concept of Public Goods.” Chapter in Kaul, et al, (eds), *Global Public Goods: Managing Globalization*. Oxford University Press, pp.78-111.
- KAUL, I., Conceição, P. Le Goulven, K., Mendoza, R.U. (2003). *Global Public Goods: Managing Globalization*. Oxford University Press.

- LAMBELL, R., G. RAMIA, C. NYLAND, and M. MICHELOTTI (2008). NGOs and international business research: Progress, prospects and problems. *International Journal of Management Reviews* 10 (1):75-92.
- MORAN, et al. (2011) *Neglected Disease R&D*. Sydney and London: Policy Cures.
- OLSON, Mancur 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press.
- OSTROM, E. (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems. *American Economic Review* 100 (June):1-33
- RODRIK, D. (2011). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. New York: W.W. Norton.
- SANDLER, T. (1997). *Global Challenges: An Approach to Environmental, Political, and Economic Problems*. Cambridge University Press.
- SAKAKIBARA, M. (1997) Heterogeneity of Firm Capabilities and Cooperative Research and Development: An Empirical Examination of Motives. *Strategic Management Journal* 18:143-164.
- SASSEN, S (2006). *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. 2006.
- SMILLIE, I. (1995) *The Arms Bazaar: Altruism under Fire: Non-profit Organization and International Development*. London: IT Publications
- SLAUGHTER, Anne-Marie (2004). *The New World Order*. Princeton University Press.
- STIGLITZ, J. (2002) *Globalization and its Discontents*. W.W. Norton.
- STIGLITZ, J. (2007) *Making Globalization Work*. W.W. Norton.
- WENDT, Alexander (2003). "Why a world state is inevitable." *European Journal of International Relations* 9, 4 (December): 491-542
- WILLIAMSON, O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* 22 (2):233-261.
- YAZIJI, M. and J. DOH (2009) *NGOs and Corporations: Conflict and Collaboration*. Cambridge University Press.

YUNKER, James A. (2011). *The idea of World Government*. Routledge.

CRISIS ECONÓMICA Y RECONFIGURACIONES TERRITORIALES¹

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle
Instituto de Economía, Geografía y Demografía
Centro de Ciencias Humanas y Sociales CSIC
ricardo.mendez@cchs.csic.es

1. CRISIS Y GEOGRAFÍA ECONÓMICA: UNA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Desde hace ya varios años, el sistema mundial –y algunos países como España en particular- vive inmerso en una de esas crisis periódicas inherentes al proceso de acumulación capitalista que, iniciada en los ámbitos financiero e inmobiliario, se difundió con rapidez al conjunto de la actividad económica. La reducción del crecimiento hasta alcanzar valores interanuales negativos, el aumento del desempleo o el hundimiento del mercado inmobiliario resultan algunos de sus efectos más visibles. Pero, tal como se ha señalado por diversos autores, “la actual crisis es mucho más que una crisis económica. Es también una crisis social, que se destaca sobre el fondo de una crisis ecológica y geopolítica que, sin duda, viene a confirmar una ruptura histórica” (Askenazy *et al.*, 2011: 10). Más allá, por tanto, de un simple episodio coyuntural, crece la conciencia de que nos enfrentamos a una crisis sistémica que inaugura una *nueva normalidad*, con cambios profundos que comienzan tan sólo a perfilarse.

Aunque se trata de un fenómeno de dimensión global, la crisis se gestó en determinados territorios, con los centros financieros internacionales y las áreas inmersas en una *burbuja inmobiliaria* como lugares más destacados. Al mismo tiempo, golpea hoy con muy diferente intensidad a actividades económicas, grupos sociales, sectores profesionales, regiones o ciudades, siendo el origen de nuevas desigualdades. Se trata, por tanto, de un proceso con implicaciones geográficas significativas que van más allá de la simple localización de sus impactos o de la equívoca suposición de que, en un *mundo plano* (Friedman, 2005), sin barreras ni distancias, sus efectos no se verán influidos por factores territoriales específicos.

Los estudios sobre la crisis económica han proliferado en los últimos años, ya se trate de trabajos esencialmente interpretativos sobre las estrategias financieras e inmobiliarias que la desencadenaron, o descriptivos sobre sus principales efectos y las políticas aplicadas, con escaso éxito hasta el momento, para enfrentarla. La geografía económica está directamente concernida por una temática como esta, que aúna interés científico –en el análisis de las

¹ El presente texto constituye una primera aproximación al proyecto del Plan Nacional de I+D+i sobre *Efectos socioterritoriales de la crisis económica en las áreas urbanas de España: políticas públicas y estrategias de resiliencia* (CS02012-36170).

causas, dimensiones e implicaciones espaciales de la crisis- y relevancia sociopolítica. Desarrollar un pensamiento crítico para poner nombre a lo que nos ocurre, conocer mejor su verdadera dimensión y comprender por qué unos territorios son menos vulnerables que otros, encontrando ahí posibles respuestas que ayuden a articular estrategias de resistencia y recuperación más informadas, debiera seguir siendo una responsabilidad de la investigación social.

En consecuencia, además de incorporar los efectos de esta crisis sobre algunas de sus temáticas tradicionales, la geografía económica se enfrenta al reto de abordar un nuevo programa de investigación que la sitúe en el centro de su diana para, tal como propone Martin (2011), analizar las *geografías locales* de una crisis de dimensión global. A partir del año 2009, el *crac* financiero desatado por la multiplicación de productos derivados sin apenas control y por las hipotecas *subprime* en Estados Unidos dirigió la atención hacia la geografía financiera, apenas considerada por una disciplina más atenta al análisis de actividades con impacto directo sobre el espacio de los lugares y menos al de los flujos hasta época reciente. Con el provocador título de *It is the Geography of Finance, Stupid!*, las conclusiones del *workshop* organizado en 2010 por la revista *Economic Geography* identificaron esta temática como una de las emergentes y de futuro en la disciplina (Benner *et al.*, 2011).

No obstante, aunque el epicentro de la actual crisis se sitúa en el sector financiero, su influencia desborda sobre el conjunto de la economía y, sobre todo, sus desiguales impactos sobre los territorios tienen un carácter multidimensional que amplían las perspectivas de investigación posibles. Estamos, pues, en presencia de una temática transdisciplinar, que puede favorecer una colaboración activa entre la geografía económica y otras áreas de la investigación geográfica, así como con otros profesionales de las ciencias sociales. Con tales antecedentes, el texto intenta ofrecer una propuesta de investigación sobre algunas implicaciones territoriales de la crisis económica que por el momento aporta respuestas limitadas, dada la escasa investigación empírica disponible a escala regional y local.

En el siguiente apartado se ofrecen algunas ideas sobre las causas y dimensiones de una crisis que aquí se asocia, sobre todo, a la globalización neoliberal y el desarrollo de un proceso de financiarización progresivamente descontrolado, que ha acabado por situar de nuevo en el centro del debate político y social la función reguladora de los Estados. El interés que ahora despierta la perspectiva geográfica del mundo de las finanzas justifica un tercer apartado que resume algunas líneas de investigación interesantes, aunque no sea éste el centro de atención de nuestro planteamiento. El cuarto plantea ya la cuestión de los impactos territoriales de la crisis con la propuesta de un enfoque multiescalar que permita observar e

interpretar lo ocurrido en lugares concretos mediante diferentes planos complementarios. A partir de ahí, el texto identifica los indicadores que mejor pueden permitir un diagnóstico sobre la vulnerabilidad de los territorios –de manera especial las áreas urbanas- ante la crisis y centra su atención en algunas posibles claves de la diferente intensidad y características de esos impactos. Finalmente, el último apartado se enfrenta a una temática que deberá adquirir protagonismo creciente en los próximos años. Aunque por el momento las respuestas a la crisis –centradas casi exclusivamente en su componente financiero- parecen discutirse y negociarse tan sólo en instancias lejanas, la experiencia de crisis pasadas demuestra la importancia de las estrategias locales y regionales para enfrentar el declive derivado de unos procesos que pusieron en cuestión el futuro de muchos lugares. Surge ahora con fuerza el concepto de *resiliencia territorial* para referirse a la distinta capacidad para reponerse de un *shock* externo, adaptarse al nuevo contexto y recuperar una trayectoria positiva (Méndez, 2012), del que aquí se tratarán tan sólo algunas ideas básicas.

2. DE LA CRISIS FINANCIERA A UNA CRISIS SISTÉMICA

La crisis se ha convertido ya en el componente central de cualquier aproximación a la situación que viven tanto la economía mundial como la de numerosos países y regiones del mundo. Además de volverse omnipresente, pone de manifiesto su verdadera dimensión con el paso del tiempo, difunde progresivamente sus efectos y acentúa las incertidumbres asociadas a un proceso de globalización que, ya antes de su estallido, muchos consideraron que incrementaba diferentes tipos de riesgos.

Las crisis constituyen acontecimientos recurrentes en la evolución del sistema, cuya lógica es proclive a una sucesión cíclica de fases de sobreproducción, sobreinversión y sobreendeudamiento. Su presencia es ajena, por tanto, a situaciones ocasionales de *mal funcionamiento* por los excesos cometidos en momentos y lugares concretos, estando “totalmente imbricada en la dinámica de conjunto del capitalismo actual” (Etxezarreta, 2009: 48). Al mismo tiempo, también debe recordarse que las grandes crisis constituyen periodos de ruptura y cambio estructural en los que el agotamiento de un determinado modelo de acumulación pone en marcha todo un conjunto de transformaciones, que incluyen también una nueva *solución espacial* (Harvey, 2001) acorde con las nuevas condiciones emergentes.

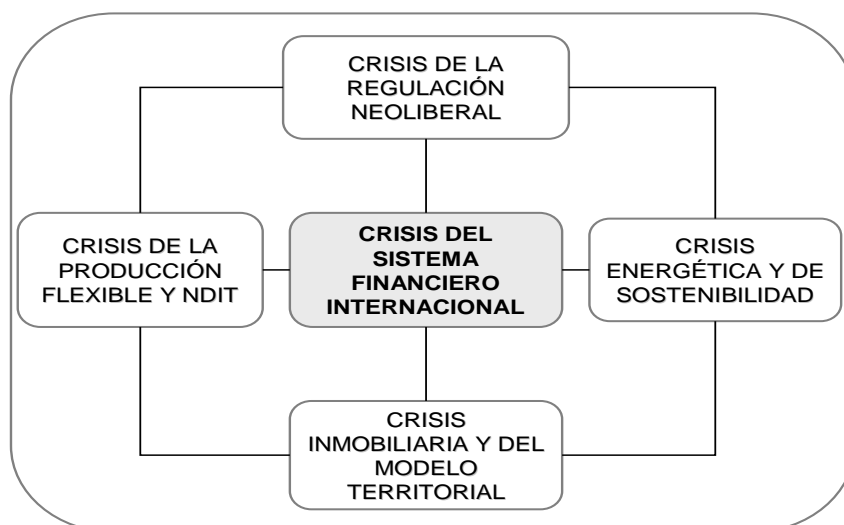
En este marco general, que no por conocido debe ser olvidado, la crisis que muchos califican ya de *gran recesión* comparable en algunos aspectos a la de 1929, se manifiesta

sobre todo como crisis del sistema financiero internacional. La *burbuja* generada en el mercado hipotecario de Estados Unidos y determinados países europeos (Irlanda, Reino Unido, España...), el hundimiento de numerosas entidades financieras y la multiplicación de rescates por parte de los respectivos Estados, las restricciones del crédito y el incremento del déficit público, más como efecto que como causa del proceso, la consiguiente especulación con la deuda soberana de determinados países, etc., son hechos conocidos que sitúan al mundo de las finanzas -y su *exhuberancia irracional* ya denunciada por Keynes- en el ojo del huracán (Aalbers, 2009).

Pero una mirada más atenta pone enseguida de manifiesto que enfrentamos una crisis más amplia, de dimensión sistémica, que ya resultaba evidente en algunos aspectos antes del *septiembre negro* de 2008 y la quiebra de *Lehman Brothers*. Esto último sirvió como detonante para sacar a la luz de forma violenta las contradicciones de un proceso de globalización iniciado hace ahora tres décadas, que se enfrenta a desajustes en múltiples frentes y genera elevados costes, tanto sociales como ambientales, distribuidos de forma crecientemente desigual. Lo que George (2010) entiende como una “crisis del sistema de civilización”, con un componente ecológico esencial, o Touraine (2010) como una “crisis de la sociedad capitalista”, por la ruptura del marco institucional y del anterior sistema de relaciones entre actores sociales, son otras tantas formas de poner en evidencia esa complejidad.

Si nos limitamos a aquellos aspectos más relacionados con la geografía económica, pueden destacarse al menos otras cuatro dimensiones complementarias (figura 1). Al tratarse de cuestiones que se alejan del objetivo de este texto y cuentan con abundante bibliografía específica, limitaremos el comentario a aquellas que se consideran centrales para interpretar la crisis y guardan mayor relación con los aspectos abordados en los siguientes apartados.

Figura 1. Componentes de una crisis sistémica.



Fuente: Elaboración propia.

a. Crisis de la regulación neoliberal.

Tras la crisis padecida por el sistema hace ya más de tres décadas, asociada al agotamiento del modo de producción fordista y al encarecimiento del precio de la energía, una de las principales consecuencias fue el progresivo abandono de las políticas keynesianas de intervención pública sobre la economía en beneficio de una doctrina neoliberal heredera, en algunos aspectos, del viejo liberalismo que condujo a la depresión de 1929. Pese a su diverso grado de incorporación según tradiciones y contexto político de cada país (Peck, 2004), la *agenda neoliberal*, promovida desde las principales instituciones económicas internacionales (*Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio...*) y gobiernos, difundió una serie de principios, convertidos en criterios básicos para orientar las políticas económicas, que resulta conveniente recordar:

- la lucha contra la inflación y la búsqueda del equilibrio presupuestario sustituyen al pleno empleo como objetivo prioritario
- el principal mecanismo para fomentar el crecimiento y el equilibrio macroeconómico se concreta en la liberalización del comercio de mercancías y servicios, eliminando de forma progresiva cualquier tipo de proteccionismo destinado a defender la producción propia y frenar la deslocalización empresarial
- en la misma lógica del *libre mercado*, se promueve una desregulación total de los mercados financieros, dando vía libre al movimiento de capitales y al tráfico de divisas, reduciendo la capacidad de control de los bancos centrales, o permitiendo la

proliferación de paraísos fiscales, elemento destacado de lo que Husson (2009) califica como *capitalismo tóxico*

- como complemento a lo anterior, se promueven contrarreformas fiscales para reducir los niveles impositivos del capital frente al trabajo y de las rentas más altas, junto a otras en el mercado laboral para flexibilizarlo, eliminar supuestas *rigideces* y abaratar costes

- se completa la agenda con una privatización o externalización de bienes y servicios públicos, en especial los más rentables, con el doble argumento de incrementar la eficiencia en su gestión y reducir un gasto público acusado, a menudo, de despilfarrador.

La progresiva imposición de una ideología que Harvey (2005) entiende como *proyecto de clase* puso en marcha mecanismos que son parte sustancial de la crisis presente. La ruptura del *contrato social* que mantenía la desigualdad dentro de unos límites mediante políticas sociales y territoriales redistributivas acentuó todo tipo de contrastes, frenó el aumento de los salarios reales y sólo permitió mantener la expansión del consumo a base de un creciente endeudamiento. La defensa del simplista eslogan de “menos Estado y más mercado” fue desanudando los controles establecidos tras la experiencia de 1929 para impedir los perniciosos efectos de la frecuente irracionalidad de estos últimos y limitar unos procesos de concentración oligopólica del capital (en el sector financiero, la industria, los medios de comunicación...) que llegan a cuestionar el poder del Estado y el significado de la democracia representativa.

Hoy es evidente que la ruptura del *pacto keynesiano* aumentó la inestabilidad del sistema en su conjunto, junto a la vulnerabilidad de un número creciente de empresas, grupos sociales y laborales o territorios, fragilizándolos ante la aparición de una crisis. En ese sentido, la profundidad de la actual “pone en cuestión todas las justificaciones del modelo neoliberal. No sólo ha fracasado en su pretensión de ofrecer una sustancial mejora del bienestar social, sino que resulta ineficiente aún en los limitados términos del funcionamiento normal de los mercados. La crisis financiera constituye una de las mejores plasmaciones de su ineficacia e impudicia” (Recio, 2009: 114). Ese componente financiero de la crisis constituye, sin duda, su cara más visible y por ello conviene recordar cómo se gestaron las condiciones que hicieron posible un crac de tal magnitud.

b. Crisis del sistema financiero.

Una de las denominaciones más habituales que aluden a la evolución del sistema económico mundial en las tres últimas décadas es la de *capitalismo financiarizado*, en alusión a la ya evidente hegemonía que el capital y los mercados financieros han alcanzado en esta etapa. Los excedentes acumulados durante un periodo de crecimiento de la economía internacional, que proporcionaron una notable liquidez, el rápido desarrollo de las tecnologías de información, que permitieron la creación de un mercado continuo de ámbito global, junto a la desregulación neoliberal, que abrió esos mercados a un capital progresivamente móvil, se reforzaron mutuamente para alimentar el proceso.

Esa verdadera *revolución financiera* generó un nuevo *ambiente de negocios*, poco considerado desde las perspectivas habituales en geografía económica, acostumbrada a estudiar actividades menos desmaterializadas y aparentemente ajenas a la influencia de las condiciones territoriales o las barreras impuestas por la distancia. Se hace por ello necesario recordar ahora algunos de esos rasgos que condujeron a la actual situación, sistematizados de forma esquemática en un total de ocho.

1/ Los flujos de capital en los mercados financieros que no guardan relación con la llamada *economía real* se multiplicaron de forma exponencial hasta alcanzar volúmenes muy superiores a ella. Según las estadísticas del Banco Mundial, el PIB generado anualmente en el conjunto de países del mundo casi se duplicó en apenas una década, pasando de 32,1 billones de dólares en 2001 a 61,3 billones en 2008 (en valores constantes) y, tras un retroceso al año siguiente (58,1 billones), alcanzó los 63,3 billones de dólares en 2010. Pero, si bien resulta casi imposible obtener estadísticas fiables sobre el volumen total de transacciones en el mercado mundial de capitales (como muestra de la opacidad de una parte del mismo), algunos analistas han llegado a estimar que éstas multiplican en más de 70 veces la cifra anterior (Ramonet, 2011) y otras estimaciones más moderadas no las sitúan, en ningún caso, por debajo de los dos mil billones de dólares.

2/ Que la riqueza se genere, sobre todo, comprando y vendiendo dinero, mucho más que produciendo bienes u ofreciendo cualquier tipo de servicios, ha transformado la lógica del conjunto de la economía en lo que Keynes ya calificó como la propia de un *capitalismo de casino*. Lo que, desde otra perspectiva, Sennet (1998) llama el *capitalismo del corto plazo*, ha atraído recursos de la economía real para invertirlos en el ámbito de las finanzas, cuestionando el valor de una lógica productiva basada en la inversión y la rentabilidad en tiempos más largos y en trayectorias laborales más estables y lineales, que no basa la retribución de los directivos empresariales en la obtención del dividendo de forma inmediata.

3/ Ese mismo proceso justifica el retroceso experimentado por la inversión exterior directa (IED) realizada por empresas de cualquier sector en otros países, bien para instalar filiales, comprar activos de firmas locales, invertir en infraestructuras, etc., lo que supone capitalizar los territorios. Según datos del propio Banco Mundial, la IED alcanzó un máximo de 8,1 billones de dólares en 2001 para luego retroceder hasta los 2,4 billones en 2007 y tan sólo 1,4 en 2010, en contraste con el espectacular crecimiento de la inversión en productos financieros mucho más volátiles, pero también bastante más rentables en esos años.

4/ Buena parte de ese espectacular crecimiento se basó en la aparición de una gran cantidad de productos financieros derivados (*swaps*, CDO, CDS...) y en la titulización de la deuda, que buscaron multiplicar los intercambios entre entidades para generar plusvalías en las sucesivas compraventas y distribuir los riesgos. Pero tales operaciones de *ingeniería financiera*, basadas a menudo en sofisticados modelos matemáticos, difundieron esos riesgos crecientes a la práctica totalidad del sistema, al tiempo que su complejidad hacía prácticamente imposible conocer su volumen real.

5/ Este tipo de operaciones aumentó la importancia de diversos intermediarios financieros, que se convirtieron en actores con un creciente poder dentro del sistema y sometidos a una regulación aún menos exigente que la banca convencional. Dentro de esta última, la clásica distinción entre bancos comerciales y bancos de inversión desapareció, al permitirse a los primeros entrar en operaciones cada vez más arriesgadas con el dinero de sus clientes y aumentar sus niveles de apalancamiento. Pero una parte destacada de la *burbuja financiera* fue protagonizada por lo que algunos califican como *banca en la sombra*, compuesta por fondos de inversión y de pensiones, fondos de cobertura, sociedades de cartera, compañías de seguros, etc., con la colaboración de las agencias de calificación. Como afirmaban Martín y Schumann hace más de una década, “nada une más estrechamente a las naciones del mundo que la máquina mundial de hacer dinero, conectada entre sí por la electrónica de los bancos, compañías de seguros y fondos de inversión” (Martín y Schumann, 1998: 65). Se generó así un creciente poder distribuido dentro de una red de actores ajenos a cualquier control democrático, cuya influencia sobre los asuntos mundiales ha llegado a cotas inimaginables hace unos pocos años.

6/ La dimensión alcanzada por este *capital migrante* en busca de altas rentabilidades a corto plazo, así como su manejo por unos pocos miles de operadores financieros a los que se alude a menudo mediante el eufemismo de *los mercados*, aumentó en consecuencia la fragilidad de los Estados. Su necesidad de financiarse de forma periódica en esos mismo mercados, sobre todo cuando el estallido de la crisis redujo sus ingresos y provocó, por

ejemplo, que el déficit público en la eurozona, situado en un moderado 0,6% sobre su PIB en 2007 superase el 7% en 2010, conllevó el incremento de su dependencia. La competencia entre gobiernos por atraer inversiones de grandes empresas para elevar la actividad y el empleo se tradujo también en un progresivo sometimiento a exigencias que han venido a ahondar la desregulación laboral, la moderación salarial o la reducción del gasto público, entre otras.

7/ Como muestra de la irracionalidad de unos mercados financieros que tienden a sobrereactuar, en una sucesión de *manías, pánicos y cracs* (Kindleberger, 1978) a los que se suman frecuentes maniobras especulativas contra monedas o la deuda soberana de ciertos Estados, el resultado es que el capitalismo financiarizado ha alcanzado una aceleración en sus crisis desconocida hasta ahora (Krugman, 2009). Desde 1990 y en apenas dos décadas han padecido crisis financieras países como Japón (1990), México y Rusia (1995), Tailandia, Indonesia y Malasia (1997), Corea del Sur y Brasil (1998), Argentina (2001) y, finalmente, todo el sistema mundial (2008), aunque con máxima intensidad en Estados Unidos, países de la eurozona e Islandia. La imposición de una tasa a las transacciones financieras internacionales para favorecer cierto control y aumentar los recursos públicos resulta ya una exigencia modesta dadas las dimensiones de los rescates a las entidades financieras que han sido necesarios en estos años, pero, pese a ello, continúa sin concretarse.

8/ En todos los casos, los excesos de los especuladores acabaron propagándose a la economía real y afectando a la vida de los ciudadanos, en especial de aquellos grupos sociales y territorios más frágiles. La espiral recesiva comenzó siempre por una restricción generalizada del crédito que provoca el cierre de empresas y la destrucción de empleos, se traslada luego a la desvalorización de activos como la vivienda, provoca una disminución de rentas y un freno del consumo, todo lo cual reduce los ingresos públicos, aumenta el déficit y, en función de las recetas neoliberales dominantes, eso acaba obligando a reducir el gasto y la inversión públicos, lo que acentúa la espiral recesiva y degrada los niveles de bienestar de la población.

c. Crisis inmobiliaria y del modelo territorial.

La expansión sin límites de la *burbuja financiera* alimentó en bastantes países la ocurrida de forma paralela en el sector inmobiliario. Al convertir la vivienda en un bien de inversión aparentemente seguro, con una revalorización rápida y financiable con préstamos hipotecarios que se beneficiaban de bajos tipos de interés, atrajo una proporción creciente de capitales en circulación y del ahorro privado, elevando con rapidez los niveles de

endeudamiento hasta límites difícilmente sostenibles. La búsqueda por las entidades de crédito de clientes potenciales con menores recursos incrementó las hipotecas de riesgo que, al titulizarse y fragmentarse luego en los mercados financieros, aceleraron una espiral que parecía no tener fin hasta que el aumento de los impagos inició un movimiento de sentido contrario.

En países como España, convertida en uno de los mejores ejemplos internacionales del proceso, estas condiciones generales se combinaron con otras específicas para impulsarlo, tal como se ha analizado en numerosas publicaciones especializadas (Naredo, 2009; García, 2010; Romero, 2010; Rodríguez y López, 2011; Burriel, 2011...). El rápido crecimiento interanual de las viviendas edificadas (hasta 760.179 en 2006), así como del peso relativo de la construcción y las obras públicas en la economía (14% de los ocupados y 17% del PIB en 2006), se acompañó por otro aún mayor de los precios, que crecieron un 145% entre 1997-2005, sólo por debajo de Irlanda (192%) y el Reino Unido (154%), con lo que la deuda hipotecaria de las familias pasó de representar el 24% del PIB en 1998 al 62% en 2007, cifras que exigen una interpretación.

Una primera clave se sitúa en las peculiaridades del modelo productivo español, lastrado en su competencia internacional por la debilidad del sistema nacional de I+D+i (gasto de sólo un 1,27% del PIB en 2007), el pequeño tamaño de las empresas y su especialización en actividades de baja o media-baja intensidad tecnológica, sometidas a una creciente presión en sus costes, lo que convirtió a la construcción y el turismo en sectores estratégicos, como nodos centrales de importantes *clusters* desarrollados a su alrededor. Eso convirtió al capital financiero e inmobiliario en un *bloque hegemónico*, que lideró durante varias décadas lo que Naredo califica como una “refundación oligárquica del poder” (Naredo, 2009: 119), al tiempo que también se produjo la llegada de grandes empresas promotoras transnacionales (más del 50% de la IED se dirigió a este sector a mediados de la década) y de una importante inversión realizada por residentes en el extranjero, sobre todo en determinadas áreas del litoral mediterráneo y los archipiélagos, especializadas en un verdadero monocultivo turístico-residencial.

Pero la *burbuja inmobiliaria* estuvo apoyada en todos los países por una importante presencia pública, que en este caso tuvo cuatro manifestaciones principales. En primer lugar, la aprobación de un marco normativo liberalizador como fue la *Ley del Suelo* de 1998, que convirtió buena parte del territorio en *solar urbanizable* salvo protección explícita, cediendo un creciente protagonismo en la gestión de ese recurso a los agentes urbanizadores privados. En segundo lugar, mediante un favorable tratamiento fiscal a la compra de vivienda frente a la

debilidad del mercado de alquiler, destinado a transformar una *sociedad del trabajo* en una *sociedad de propietarios* (López y Rodríguez, 2010). En tercer lugar, mediante la descentralización de la mayoría de competencias urbanísticas a los gobiernos autonómicos y a unos gobiernos locales que, al depender en buena medida de los recursos asociados a la urbanización para financiarse, fueron proclives a calificar grandes superficies como urbanizables en sus documentos de planeamiento y a recalificaciones que en bastantes casos rebasaron los límites de la legalidad. Por último, mediante grandes inversiones en infraestructura de transporte que sirvieron como soporte material y que, al mejorar la accesibilidad, hicieron posible la urbanización de extensas áreas del territorio.

Además de la propia fragilidad de un modelo de crecimiento basado en el recurso al crédito como base para seguir incrementando el consumo interno, su impacto social y territorial fue también elevado. Tanto la destrucción del patrimonio edificado anterior a 1940, como de paisajes urbanos y entornos naturales, junto a la multiplicación de la superficie artificializada en una urbanización de baja densidad altamente consumidora de suelo y otros recursos naturales, que incrementó de forma notable la movilidad forzada y los consiguientes costes económicos y ambientales, segmentando aún más los espacios urbanos según funciones y grupos sociales, fueron algunos de sus principales efectos que cuestionaban la sostenibilidad del modelo a medio plazo.

d. Crisis de la producción flexible y la nueva división internacional del trabajo.

El proceso de globalización también se vio acompañado desde sus inicios por cambios en la organización de la actividad productiva a los que se identificó con un nuevo sistema de organización flexible, con cadenas de valor progresivamente segmentadas y un reforzamiento de la división espacial del trabajo. Aumentó así la interdependencia entre empresas, trabajadores y territorios, con la consolidación de todo tipo de redes, visibles a diferentes escalas. Sin analizar ahora los múltiples efectos de este modelo productivo, pueden considerarse algunos de los desajustes que ha provocado, en directa relación con los ocurridos en los ámbitos financiero e inmobiliario.

En primer lugar, la competencia entre desiguales aceleró un desplazamiento masivo de la producción industrial hacia los llamados *países en desarrollo* que, de representar el 15,3% del total mundial en 1990, alcanzan ya casi una tercera parte (32,1%) en 2010. Las grandes diferencias de costes, superiores en bastantes casos a las de productividad, junto a la progresiva eliminación de aranceles proteccionistas y unos precios relativamente bajos de la energía y, por tanto, del transporte y la logística, impulsaron un proceso que culminó tras la

entrada de China en la OMC (1997) y su conversión en *fábrica del mundo*, con más de un 15% de la producción total cuando hace dos décadas apenas superaba el 1%. La desindustrialización progresiva –aunque desigual- de los países con tradición manufacturera, tanto en términos de empleo como de importancia dentro del PIB, afectó también a otros como Rusia o buena parte de los latinoamericanos, que conocen así una *desindustrialización precoz* (Salama, 2012: 52), lo que limita la presencia de la región al 5,7% de la producción mundial, por apenas el 1,1% que sigue representando África, en contraste con el 24,1% de Asia. En el primer caso, sus economías se volcaron hacia una marcada hipertrofia del sector de servicios y, en ocasiones, de la construcción (además del sector financiero) como base de un crecimiento económico *posindustrial*, mientras las segundas acentuaron su dependencia de la exportación de diversos tipos de recursos naturales y agrarios.

Según los informes anuales de la ONUDI, pese a las mejoras de productividad incorporadas mediante un elevado esfuerzo innovador en una parte de la industria de las economías avanzadas, el crecimiento anual de su producción en el periodo expansivo 2000-2005 se limitó al 2,3% y cayó al -1,7% en 2005-2010, con los valores más negativos de este último periodo en el Reino Unido (-3,2%), Japón (-3,3%), Italia (-4,1%) y España (-4,1%), en contraste con el 5,1% de crecimiento anual en Asia o el 11,8% de China. Los grandes excedentes generados en esos países emergentes y en los exportadores de hidrocarburos actuaron también como materia prima que alimentó la maquinaria financiera e hizo crecer la *burbuja*.

Aunque esas cifras también podrían valorarse en términos de reequilibrio, sus costes resultan igualmente evidentes y tenderán a acentuarse de no establecer medidas correctoras. Así, las constantes deslocalizaciones y ajustes de plantilla –tanto en la industria como en numerosos servicios que tienen como base de su actividad una información fácilmente movilizable- en los aún conocidos como *países industrializados* han provocado una importante destrucción de empleos que el desarrollo de la economía del conocimiento o de los sectores creativos no logra compensar en la mayoría de casos, junto a una presión a la baja sobre los salarios, las condiciones de trabajo y la capacidad negociadora de los sindicatos. Pero, como contrapunto, la situación laboral de ese inagotable *ejército de reserva* incorporado en la última década al mercado mundial, más como productor que como consumidor, deja bastante que desear a juzgar por los informes de la *Organización Internacional del Trabajo*, que en el publicado en 2012 destaca la permanencia de unos 1.520 millones de *trabajadores vulnerables* (bajos salarios, ausencia de derechos laborales, temporalidad o ausencia de contrato...), unos 140 millones más que en el año 2000 y casi la mitad del total en los *países*

en desarrollo (48,2% entre los hombres y hasta el 50,5% entre las mujeres), de los que 900 millones son calificados como *trabajadores pobres*, al no alcanzar con su trabajo un ingreso diario mínimo. En resumen, como señala uno de los más conocidos defensores de la *desglobalización*, “la mundialización ha fabricado parados en el norte y ha aumentado el número de los semiesclavos en el sur, ha destruido en todas partes los recursos naturales, ha dado el poder a los financieros y ha privado a los pueblos de los medios de autodeterminarse que habían conquistado” (Montebourg, 2011: 38)

e. Crisis energética y de sostenibilidad.

Una última crisis, en absoluto menos importante que las anteriores, es la que afecta a un modelo de crecimiento económico que desde el siglo XIX se basó en un consumo intensivo de fuentes de energía fósiles, abundantes y a precios relativamente baratos. Sin considerar ahora sus impactos ambientales y su relación con el calentamiento global, este soporte necesario para asegurar el dinamismo económico parece enfrentarse a sus límites en un futuro próximo.

En julio de 2008, dos meses antes del estallido de la *burbuja financiera*, el precio del petróleo alcanzó un máximo histórico de 147,70 dólares por barril, cuando siete años antes apenas superaba los 24 dólares. Aunque la recesión económica en 2009 redujo de nuevo los precios, al año siguiente volvieron a elevarse y desde entonces fluctúan en niveles bastante superiores a los del periodo anterior a la crisis. Una parte de ese rápido incremento se debió a la especulación en los mercados internacionales por el trasvase de capital desde un sector inmobiliario que daba inequívocas muestras de agotamiento, tal como también ocurrió con el precio de otros productos básicos como los alimentos. Pero lo más importante es que cada repunte del crecimiento económico pone ahora en marcha un círculo vicioso, pues la elevación de la demanda se traslada al precio de la energía, lo que vuelve a frenarla y con ello la actividad económica, hasta que esa reducción provoca una nueva caída de precios que reinicia el ciclo.

Más allá, pues, de factores coyunturales, la clave de esta situación estriba en que, tal como ya reconoce la *Agencia Internacional de la Energía* en sus últimos informes anuales, parece haberse alcanzado el *pico del petróleo* y en el plazo de una década podría ocurrir lo mismo con el gas natural. Según el modelo conocido como *campana de Hubbert*, esta situación corresponde al momento en que ya se han consumido más del 50% de todas las reservas probadas, por lo que resultará cada vez más difícil aumentar la producción actual –en torno a 70 millones de barriles diarios- al ritmo de la demanda, lo que obligaría a poner en

explotación recursos que conllevan un aumento en los costes de extracción, así como en los ambientales y, por tanto, en el precio final. Por ese motivo, Rifkin (2011: 30) considera que en el verano de 2008 se alcanzó el *pico máximo de la globalización*, que inauguró un periodo de transición en el que aún nos encontramos, mientras análisis más críticos como el de Fernández Durán (2011) llegan a considerarlo como parte de la *quiebra del capitalismo global*.

3. GEOGRAFÍA DEL SECTOR FINANCIERO Y SU CRISIS

La profunda crisis del sistema financiero internacional ha obligado a fijar la atención sobre un conjunto de actividades que, pese a resultar estratégicas desde los orígenes del capitalismo, han alcanzado en las tres últimas décadas una dimensión, complejidad e ingobernabilidad que hace aún más necesarios su conocimiento y su regulación. Aunque fue precisamente el análisis de los flujos financieros globalizados lo que sirvió a O'Brien (1992) para suponer el *final de la Geografía* en un *mundo plano* (Friedmann, 2005), carente ya de condicionamientos territoriales, una mirada más atenta permite comprobar que también este tipo de actividades muestra una acusada espacialidad.

Esta creciente conciencia justifica, por ejemplo, que en las conclusiones del *Economic Geography 2010 Workshop* la geografía financiera fuese incluida entre las cinco temáticas emergentes a desarrollar en la bibliografía internacional del inmediato futuro, considerando que “el ámbito de las finanzas se convertirá en uno de los principales campos de batalla geoeconómicos y geopolíticos” (Benner *et al.*, 2011: 117). También en estos años otras destacadas revistas geográficas han dedicado números monográficos a estas cuestiones, desde el *Journal of Economic Geography* (2009), el *International Journal of Urban and Regional Research* (2009), o el *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* (2009) a *Environment & Planning A* (2011), mientras el *GaWC Research Bulletin* también le ha prestado notable atención en diversas monografías. Pese a tratarse de una línea de investigación que no puede calificarse de novedosa (Labasse, 1974) y contó en su día con cierta atención entre los geógrafos españoles (Higueras, 1985; Gámir, 1988, Oliveras, 1991...), se plantea ahora una renovación en profundidad que ya incluye la crisis financiera como componente específico.

Entre las temáticas ahora destacadas para abordar la lógica espacial del capitalismo financiarizado, pueden identificarse algunas de las que parecen ofrecer mejores perspectivas:

- Circuitos globales de capital y redes de flujos financieros

- Centros financieros internacionales: competencias, jerarquías, especialización y cambios tras la crisis
- Localización de las diversas actividades financieras: pautas comunes y estrategias específicas
- Impactos morfológicos, funcionales y sociolaborales de la crisis del sector financiero en las grandes ciudades

Cada uno de estos ámbitos cuenta con investigación propia que resulta imposible recoger aquí, por lo que limitaremos el comentario a algunas de las transformaciones que parecen afectar a la geografía financiera desde el estallido de la crisis, aunque sus orígenes sean a menudo anteriores. Por un lado, se esbozará la reorganización de los principales centros financieros y los flujos que los conectan, mientras por otro se abordarán los cambios que experimenta la distribución espacial intraurbana y metropolitana de estas actividades, especialmente patentes al incorporar al análisis a aquellos operadores financieros que han adquirido especial protagonismo reciente.

a. Un nuevo mapa de los centros financieros internacionales.

Pocas actividades como las financieras se ven tan afectadas por lo que puede entenderse como una *paradoja geográfica*. Aunque sus materias primas fundamentales son tan volátiles e inmateriales como el dinero o la información y pese a la utilización intensiva de medios informáticos que conectan los mercados las 24 horas del día y sirven como vehículo para las transacciones, se trata de un sector que mantiene una tendencia a la concentración bastante elevada, cualquiera que sea la escala de análisis que se utilice.

En el plano internacional, esa tendencia se refleja en el protagonismo de un limitado grupo de grandes *ciudades globales* (Sassen, 1991), articuladas en forma de red (Taylor, 2004), donde se concentran las oficinas de un elevado número de bancos y todo tipo de intermediarios financieros. Su proclividad a la aglomeración y a la formación de *clusters* localizados ponen de manifiesto las importantes externalidades asociadas a estas grandes urbes donde también se concentran los servicios profesionales intensivos en conocimiento o KIBS (*knowledge intensive business services*), las instituciones políticas, las sedes de grandes empresas, las Bolsas de valores y buena parte de sus potenciales clientes.

Los centros financieros de rango internacional se han vinculado siempre a la localización del poder económico y político, con una especial presencia de las capitales y otras metrópolis de las grandes potencias de cada momento. No obstante, esa correlación no es lineal pues el contexto institucional y el marco normativo propios de cada país pueden

atraer en diversa medida los flujos de capital, que también se ven influidos por otros factores como la existencia de áreas culturales y lingüísticas que facilitan las relaciones, la proximidad y el intercambio comercial entre países, etc., lo que otorga un evidente significado a la trayectoria histórica (*path dependency*) en la interpretación del mapa actual.

La acumulación de recursos tangibles e intangibles que se produce en estas áreas urbanas tiende a favorecer fuertes inercias, lo que justifica que los cambios en el mapa que mide su importancia sean, por lo general, escasos y lentos. Pero en el marco que ahora supone el mercado global, continuo y desregulado de capitales, con tasas de rotación y movilidad cada vez más altas -sobre todo en el caso de los inversores internacionales-, la última década ha conocido un importante desplazamiento en la jerarquía de los centros financieros, que el desigual impacto de la crisis según países y regiones del mundo no ha hecho sino acelerar. Cabe afirmar, incluso, que “las raíces originarias de esta crisis pueden encontrarse en la competencia entre los principales centros financieros internacionales” (French, Leyshon y Thrift, 2009: 290).

Un buen exponente, entre otros, de la evolución reciente en este sentido es el *ranking* de centros financieros que recoge anualmente el *global financial centres index* (GFCI), una publicación realizada por el *Z/Yen Group* con el apoyo de la *City de Londres* y el *Qatar Financial Centre*, que se elabora a partir de 80 indicadores obtenidos a partir de una base estadística y una encuesta realizada a una elevada muestra de operadores del sector con objeto de medir la competitividad y capacidad de atracción de un total de 77 ciudades del mundo desde el año 2007 y con periodicidad semestral (Z/Yen Group, 2012). Si se compara la jerarquía de centros en marzo de ese año y de 2012, se constatan al menos tres importantes evidencias sobre el impacto de la crisis en apenas un lustro.

La primera es que los cuatro principales centros financieros del mundo (Londres, Nueva York, Hong Kong y Singapur) mantienen inmutables sus posiciones e incluso aumentan su valoración, lo que parece demostrar esa resistencia al *crac* financiero. La segunda es que si, en cambio, se consideran las ciudades que ocupan las quince primeras posiciones, el desplazamiento del poder financiero en el mundo es evidente: mientras ganan posiciones las plazas asiáticas (Tokyo, Shanghai, Seúl) y también norteamericanas (Chicago, Toronto, Boston, San Francisco, Washington), retroceden todas las europeas (Zurich, Frankfurt, Ginebra) e incluso París y Edimburgo, junto con Sydney, desaparecen de este grupo de cabeza. La tercera, que ahonda en la anterior, es que todas las capitales de la periferia europea retroceden aún mucho más en sus posiciones, tanto Dublín (del puesto 22 al 46), como Madrid (del 28 al 49), Milán (del 30 al 52), Roma (del 38 al 58), Lisboa (del 42 al 68) o

Atenas (del 46 al 77). Desde una perspectiva geoeconómica y geopolítica, la actual crisis del proyecto europeo encuentra otro exponente en este movimiento de los centros del poder financiero que transforma con inusitada rapidez el mapa conocido hasta hace unos pocos años y desplaza su centro de gravedad del Oeste al Este, afectando a lo que Gowan (2009) califica como el *heartland* financiero. Esa conclusión resulta bastante coincidente con la obtenida por Derudder *et al.* (2011), que analizaron la evolución entre 2007 y 2009 de los *centros bancarios internacionales*, identificados con aquellos que cuentan con la presencia de establecimientos de los mayores bancos del mundo por su cifra de negocio. No obstante, en este caso entre los perdedores también se encontraría Tokyo y el cambio registrado no sería tan intenso.

Un aspecto mucho menos investigado, en cambio, es el impacto de la crisis sobre el empleo de estos grandes centros financieros. Entre los escasos datos disponibles destaca, por ejemplo, el caso de Nueva York, que en sólo dos años (2007-2009) registró una pérdida de 36.000 puestos de trabajo en el sector financiero, equivalentes al 12% del total preexistente (Capelle-Blancard y Tadjeddine, 2010: 10). De confirmarse un impacto también significativo en otros centros financieros de menor entidad, esto supondría cierta vulnerabilidad para este tipo de grandes ciudades no demasiado considerada en la mayoría de estudios, que inciden más en el impacto sobre otro tipo de sectores menos intensivos en conocimiento como la construcción, la industria o el comercio y determinados servicios al consumo.

b. Localización de los actores financieros: una perspectiva ampliada.

Una línea de investigación complementaria a la anterior es la destinada a establecer las pautas de localización características de las entidades financieras, su evolución en el tiempo y los factores que permiten comprenderlas. Tradicionalmente, tales estudios centraron su atención en los bancos comerciales (y las cajas de ahorro en el caso español), identificando unas tendencias bastante consistentes, definidas por tres rasgos principales.

El primero es la concentración de las sedes y de aquellas oficinas que reúnen las funciones estratégicas y de representación en los centros de negocios urbanos, donde a las ventajas de la proximidad física a otras empresas –colaboradoras y competidoras- e instituciones, que facilita el intercambio de conocimiento tácito, se añade el capital simbólico que acumulan estos espacios centrales, con unos recursos patrimoniales que revalorizan la propia imagen empresarial. Su lento desplazamiento a lo largo del tiempo, por expansión e incorporación de nuevas áreas altamente valorizadas, supone un componente muy destacado en la evolución de la estructura interna de muchas grandes ciudades. El contrapunto sería la

progresiva dispersión de las sucursales hacia las periferias urbanas y los espacios suburbanos, en busca de mayor accesibilidad a su clientela potencial, lo que también explicaría la aparición de subcentros en determinados ejes o nodos viarios, así como su mayor densidad en barrios y ciudades metropolitanas con niveles de renta superiores. Un tercer rasgo, más reciente que los anteriores, fue la segmentación interna de las funciones de la empresa y la relocalización suburbana de aquellas tareas bancarias que no exigen el contacto frecuente con clientes (*back office*), con especial atracción por los nuevos parques empresariales. En algunos casos, ese movimiento supuso la concentración de buena parte de las actividades y empleos de las entidades en *ciudades financieras* de una sola firma, o bien *polos financieros* o *centros corporativos* donde se ubican varias. Así pues, fuerzas centrípetas y centrífugas han estado presentes en la reconfiguración de la geografía bancaria de las últimas décadas.

Pero la *revolución financiera* y el posterior estallido de la crisis han incorporado nuevas temáticas de investigación, aún emergentes, que ofrecen nuevas perspectivas de evidente interés. Así ocurre, por ejemplo, con los procesos de reestructuración de las entidades financieras que en bastantes países viven una nueva oleada de fusiones y absorciones, como resultado de la compra de bancos y cajas en situación de quiebra técnica por otros, su nacionalización total o parcial, o bien la búsqueda de grupos con un mayor volumen de activos para competir en mercados globalizados. Además de conllevar casi siempre un ajuste a la baja de las plantillas laborales, los problemas de redundancia –tanto de las sedes como, sobre todo, de las sucursales- acostumbran a provocar una reorganización de su mapa para definir de modo más eficiente sus respectivas áreas de mercado, pero los casos estudiados son por el momento muy pocos como para establecer tendencias consistentes.

Mayor novedad suponen aún los estudios sobre ese conjunto de intermediarios financieros que a veces se califican como *banca en la sombra*, sometidos a una menor regulación, con fuertes tasas de crecimiento en los años de la *burbuja* y que contribuyeron de manera notoria a su brusco final. Los fondos de inversión o *hedge funds* son los protagonistas principales de este nuevo mundo financiero y por eso despiertan la mayor atención (Tadjeddine, 2009), pero también los fondos de pensiones o de capital riesgo cuentan con algunas aproximaciones a su comportamiento espacial (Dupuy y Granier, 2010).

Limitando nuestra atención a los fondos de inversión, se trata de sociedades que actúan, sobre todo, en segmentos específicos como son los mercados de deuda o los múltiples derivados financieros utilizando, sobre todo, el dinero de inversores individuales o corporativas (empresas, bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones, fundaciones...) con el objetivo de especular para obtener altos rendimientos mediante operaciones de riesgo

en el corto y el largo plazo. Pese a tratarse de un tipo de sociedad cuyo origen se remonta tan sólo a 1949, su crecimiento fue espectacular desde 1995 y hasta el inicio de la crisis, triplicando con creces su número y multiplicando por más de diez los recursos manejados. Aunque la mayoría son de pequeña dimensión si se atiende al número de trabajadores y bastantes mantienen el nombre de su fundador, una parte se ha integrado en grandes bancos de inversión y compañías de seguros, en un proceso de concentración aún no consolidado.

Un primer aspecto al considerar su geografía es la distinción entre los fondos que gestionan, que pueden localizarse en cualquier lugar del mundo, con una destacada presencia de los paraísos fiscales, y la ubicación de las sociedades y sus gestores, que es lo que tiene un impacto directo en las ciudades. En este caso, el aspecto más destacable es su fuerte concentración en Nueva York y Londres que, con más de dos mil *hedge funds* localizados en ellas, gestionaban en 2006 el 57% de los recursos manejados por estas entidades en todo el mundo (Tadjeddine, 2009: 115).

En los pocos casos estudiados hasta el presente, destaca también otro rasgo característico de su localización intraurbana como es el hecho de que sólo una parte de ellos se sitúa en el centro de negocios tradicional y próximos a las sedes de los grandes bancos. Por el contrario, resulta frecuente su emplazamiento en otros espacios urbanos más o menos próximos, pero con mayor componente residencial, de alta calidad y elevada valoración social, con objeto de estar próximos a una parte de sus clientes de altos ingresos y ofrecer también un entorno atractivo a sus profesionales altamente cualificados, que son el recurso esencial de estas empresas, lo que recuerda la importancia que mantienen los factores socioculturales. En eso difieren, por ejemplo, de los fondos de pensiones que, al captar sus recursos de ahorradores múltiples y dispersos, no buscan ningún tipo de proximidad a los mismos, lo que se traduce en una ubicación de sus centros de operaciones similar a la propia de las entidades bancarias, hacia donde canalizan los recursos y desde donde los movilizan para integrarlos en el circuito financiero mundial (Klagge y Martin, 2005).

Los fondos de inversión son también intermediarios financieros sometidos a las bruscas oscilaciones de los mercados que ellos mismos fomentan y a una fuerte competencia, lo que provoca una alta tasa de *mortalidad empresarial*. Se estima, por ejemplo, que la crisis de 2008 pudo ocasionar la desaparición de hasta 350 de los existentes en el mundo, pero apenas se sabe nada de lo ocurrido en cada ciudad. En ese sentido, parecen haber tenido una influencia creciente en la evolución de los mercados de oficinas de algunas grandes ciudades desde hace más de una década y, en tal sentido, está por estudiar su posible impacto negativo sobre ese

segmento inmobiliario en los cuatro últimos años y el probable declive de determinadas áreas centrales de la ciudad.

4. EL DESIGUAL IMPACTO TERRITORIAL DE LA CRISIS: UNA APROXIMACIÓN A LAS ÁREAS URBANAS

El conjunto de procesos interrelacionados que constituyen el origen de la actual crisis sistémica afecta, de uno u otro modo, a todos los territorios. Ahora bien, cualquier observación superficial permite comprobar que el impacto de la crisis muestra, al mismo tiempo, intensidades y manifestaciones muy diversas, que son compatibles con la afirmación anterior pero también exigen una interpretación más compleja de las transformaciones en curso. De una parte, mientras algunos territorios se muestran muy vulnerables y padecen las situaciones de mayor gravedad, otros parecen dotados de mayor resistencia y sus indicadores de desarrollo apenas se han visto afectados en estos años. A su vez, mientras hay territorios que consiguen adaptarse mejor a la nueva situación y recuperarse en un tiempo más o menos breve, otros inician un periodo de declive prolongado, sin encontrar alternativas definidas para superar tal situación. Por último, mientras ciertos territorios se muestran incapaces de articular respuestas coordinadas ante la crisis y cifran sus esperanzas en la asistencia externa, o bien estas son de carácter puramente defensivo, otros logran poner en marcha respuestas proactivas y proyectos compartidos para hacerle frente.

En consecuencia, cada una de las grandes crisis del capitalismo se ha saldado con la aparición de una nueva generación de países, regiones y ciudades en declive frente a otras que mantienen una trayectoria estable e, incluso, un tercer grupo emergente, que ve mejorar sus condiciones por su mayor adecuación al nuevo contexto. Pueden así identificarse múltiples *geografías locales* de una crisis que tiene dimensión global, pero que ofrece manifestaciones múltiples y a veces contradictorias. Si la crisis se gestó en algunos territorios determinados, en especial aquellos que lideraron las *burujas* financiera e inmobiliaria, los impactos de la recesión también golpean con desigual dureza y muestran una localización altamente selectiva. La perspectiva geográfica puede contribuir a conocer y comprender mejor esas diferencias, ofreciendo ideas útiles a la definición de políticas anticrisis a partir del análisis de territorios que, en la terminología que ha comenzado a difundirse en los últimos años, cabe calificar como *resilientes*. Puede intentarse una aproximación teórica a estas cuestiones vinculadas con la *geografía de la crisis* considerando, en primer lugar la importancia de poner

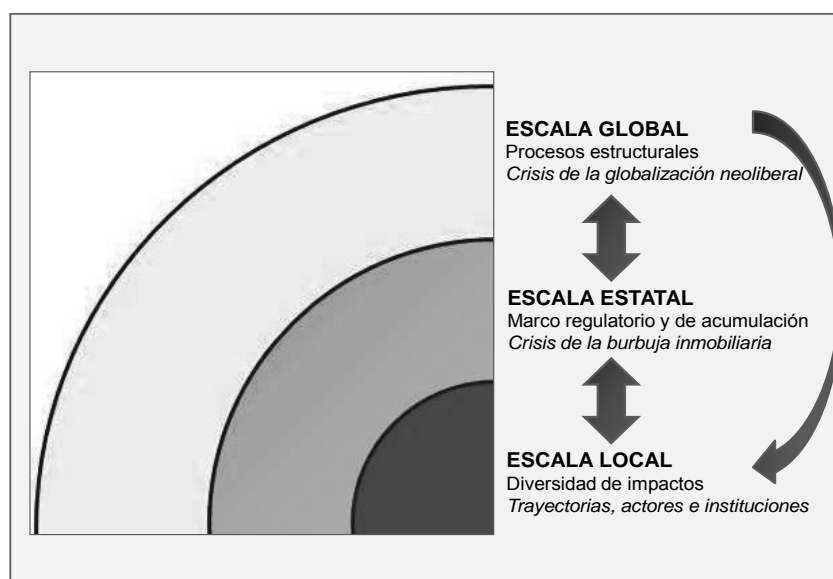
en práctica un enfoque multiescalar en su interpretación, para centrar luego la atención en los indicadores y posibles claves explicativas de su desigual efecto según territorios, con especial atención a las áreas urbanas.

a. Una perspectiva multiescalar de la crisis económica.

Un primer aspecto a destacar desde una óptica geográfica, atenta a mostrar la espacialidad de los procesos sociales, es la necesaria perspectiva multiescalar de la crisis, tanto para comprender lo heterogéneo de sus consecuencias según territorios –al igual que ocurre con su impacto sobre las diferentes actividades, grupos sociales o profesionales, etc.-, como para abordar estrategias de respuesta eficaces, que exigen la colaboración de instituciones que operan en múltiples niveles. El propio Martin afirma que la reciente crisis proporciona un notable ejemplo de *glocalización*, en el que las estrategias financieras globales aparecen estrechamente ligadas a las estrategias inmobiliarias localizadas y eso justifica su distinto reflejo en territorios concretos, lo que confirma un notorio componente geográfico, tanto en su origen como en sus consecuencias (Martin, 2011: 592). Pero ese planteamiento general puede concretarse en la identificación de tres planos o escalas de análisis, complementarios e interdependientes, que aquí se valoran como necesarios para interpretar las causas y efectos de la crisis en un lugar determinado, tal como propone la figura 2.

Las transformaciones que viven hoy territorios concretos como resultado de la crisis son reflejo, en primer lugar, de los procesos estructurales que pueden identificarse con el cuestionamiento del modelo de globalización neoliberal de las últimas décadas, que permitió un desarrollo anómalo del capital financiero cuyos excesos, en ausencia de regulación, están en el origen de la recesión. Pero, como en anteriores crisis, esos efectos resultan contrastados según países, pues el Estado sigue siendo esencial para definir un marco regulatorio y de acumulación específico, tanto a partir de la normativa legal como de la relación de fuerzas entre las diversas fracciones del capital, la base económica y las características del sistema nacional de innovación, las relaciones sociales, etc. En el caso español, el protagonismo adquirido por las *burbujas inmobiliarias* (en la segunda mitad de los años ochenta y desde mediados de los noventa del pasado siglo) es indisoluble, tanto de las estrategias de los propios actores financieros e inmobiliarios, como del activo papel de impulso ejercido por las diversas instancias estatales (política fiscal, políticas de suelo y ordenación territorial, de infraestructuras, etc.), con un impacto evidente sobre el conjunto de regiones y ciudades del país.

Figura 2. Perspectiva multiscalar de la crisis económica y su impacto territorial.



Fuente: Elaboración propia.

Pero si los dos planos anteriores son bien conocidos y cuentan con abundante bibliografía especializada, lo que ahora pretende destacarse es la relevancia de considerar una tercera escala de análisis relacionada con las características propias de cada lugar, que influye sobre el diverso impacto de la crisis en mucha mayor medida de lo que a menudo se considera. En este sentido, tanto las trayectorias locales y sus herencias en forma de recursos acumulados (humanos, materiales e inmateriales), como de estructuras dominantes (económicas, sociales, espaciales), las características y comportamiento de los actores locales o el marco institucional existente, tanto en el sentido de valores, normas o comportamientos como en cuanto a redes y organizaciones consolidadas, pueden ser posibles claves explicativas de tales diferencias. Los enfoques evolucionistas, institucionales y relacionales en geografía económica aportan valiosas ideas al respecto, que pueden también incorporarse a una mejor comprensión de la dimensión geográfica de esta crisis (Boschma y Martin, 2007; Sunley, 2008; MacKinnon *et al.*, 2009).

En resumen, comprender mejor por qué algunos territorios parecen más resistentes y capaces de superar la actual situación que otros exige considerar tanto factores externos como también internos al propio territorio. Es precisamente “la tensión dialéctica entre ambos tipos de factores la que produce y reproduce un desarrollo geográfico desigual y es un error priorizar unos sobre otros” (Hadjimichalis, 2011: 257). Hecha esta precisión inicial, puede centrarse ahora la atención sobre los indicadores adecuados para realizar un diagnóstico sobre la intensidad y características específicas de la crisis en cada territorio, así como de las

posibles claves locales a investigar. Aunque en el primero de esos aspectos el planteamiento realizado puede resultar aplicable a diferentes unidades espaciales de observación, en este texto se centrará la atención sobre las áreas urbanas, que constituyen el objetivo de una investigación para el caso español que aún se encuentra en sus inicios.

b. Impactos de la crisis en las áreas urbanas y nuevas desigualdades.

Las áreas urbanas, en particular las de mayor tamaño, como espacios de concentración de la población, las empresas y el empleo, pero también del poder, el conocimiento y buena parte de las innovaciones, son protagonistas esenciales en la evolución de cualquier sociedad (Glaeser, 2011). Por esa razón, los ciclos económicos que marcan la evolución del sistema siempre encontraron en ellas su mejor reflejo, tanto en los periodos de crecimiento como en los momentos de crisis. Pero se trata también de entidades complejas, donde la diversidad económica, social o cultural es la norma, lo que favorece fuertes contrastes socioespaciales en su interior, que se acentúan al considerar las diversas trayectorias seguidas por unas y otras. En consecuencia, puede afirmarse que, al tiempo que “son origen y epicentro de la crisis, que se manifestará aquí en su forma más persistente y virulenta” (Perló, 2011: 9), existirán notorias diferencias en cuanto al impacto recibido, tanto por las ciudades que forman parte de un mismo sistema urbano, en el interior de las aglomeraciones metropolitanas, o entre los barrios de una misma ciudad.

Aún limitándonos a un único indicador como es la evolución del paro registrado, el caso español apunta ya con nitidez en esa dirección. Entre el 31 de diciembre de 2006 (momento en que se inicia el cambio de tendencia) y el de 2011, el paro registrado aumentó en España un 119% (de 2,022 a 4,422 millones), pero las diferencias entre la región con mayor (Murcia: 227,87%) y con menos incremento (Galicia: 60,73%) son ya considerables. No obstante, si se analizan las 398 ciudades que en 2011 superaban los 20.000 habitantes los contrastes se intensifican, pues hasta siete de ellas elevaron su cifra de parados por encima del 350% (Pinar de la Horadada, Torre Pacheco, Almassora, Azuqueca de Henares, Villarreal, Illescas y San Javier), mientras en el extremo opuesto otras siete no alcanzaron un aumento del 50% (El Ferrol, Priego de Córdoba, Cádiz, Alcalá la Real, Santiago de Compostela, Ourense y Mieres).

En los tres últimos años se han publicado diversos informes sobre el reflejo de la crisis en las áreas urbanas y las respuestas dadas por sus gobiernos, que se basan en el uso de algunos indicadores estadísticos y, sobre todo, en cuestionarios enviados a representantes de las ciudades. Uno de los más significativos fue el proyecto *URBACT II*, promovido por la

Unión Europea (Soto, 2010) y que consideró la situación de 131 ciudades en 25 países europeos. También pueden mencionarse el informe de la OCDE sobre el papel de los líderes locales frente a la crisis (Clark, 2009), así como los realizados por el Consejo Europeo de Municipios y Regiones (CEMR, 2009), la organización United Cities and Local Governments (2009), o el *Metropolitan Policy Program* de The Brookings Institution y la London School of Economics and Political Science (Berube *et al.*, 2010). A escala de sistemas urbanos nacionales, pueden citarse los relativos al efecto de la crisis en las ciudades británicas (Lee, Morris y Jones, 2009), o norteamericanas (Paulais, 2009).

Pese a su valor como primeros intentos de diagnosticar los efectos del proceso, estas investigaciones resultan escasas en número, parciales en cuanto al tipo de indicadores considerados y heterogéneas desde el punto de vista metodológico. En consecuencia, un primer objetivo de investigación sería la elaboración de un mapa de la crisis a diferentes escalas con objeto de esbozar una panorámica de conjunto, base necesaria para aportar luego una interpretación de los posibles factores subyacentes a la desigual vulnerabilidad de las ciudades ante *shocks* externos como el padecido en estos años.

Muchos son los indicadores que pueden considerarse para valorar esas diferencias y la capacidad de las ciudades para evitar el declive o sumergirse en él, tanto de índole cuantitativa como cualitativa. Pero limitando ahora la atención a los primeros, que pueden facilitar un diagnóstico inicial, pueden identificarse cuatro conjuntos principales para poder llegar a unas conclusiones significativas:

- *Indicadores económicos*, capaces de medir la posible disminución de la actividad empresarial –total y por sectores de actividad- a partir de los cierres, ajustes de capacidad o nacimiento de nuevas empresas, así como su impacto sobre el PIB, el consumo, la inversión o la renta urbana, junto al nivel de endeudamiento de la administración local y la evolución del gasto público en servicios, equipamientos e infraestructuras.
- *Indicadores sociales*, que consideren en primer lugar la evolución del desempleo y la precariedad –manifestación particularmente grave de la crisis-, junto a los efectos derivados sobre la cohesión en forma de posibles incrementos en las desigualdades socioespaciales de renta, de la población en riesgo de pobreza/exclusión y de aquella que requieren la asistencia social para enfrentar la situación, o de las patologías sociales asociadas (conflictividad, delincuencia, etc.).
- *Indicadores demográficos*, relacionados tanto con la evolución registrada por el número de habitantes como, sobre todo, por unos saldos migratorios que suelen reflejar de

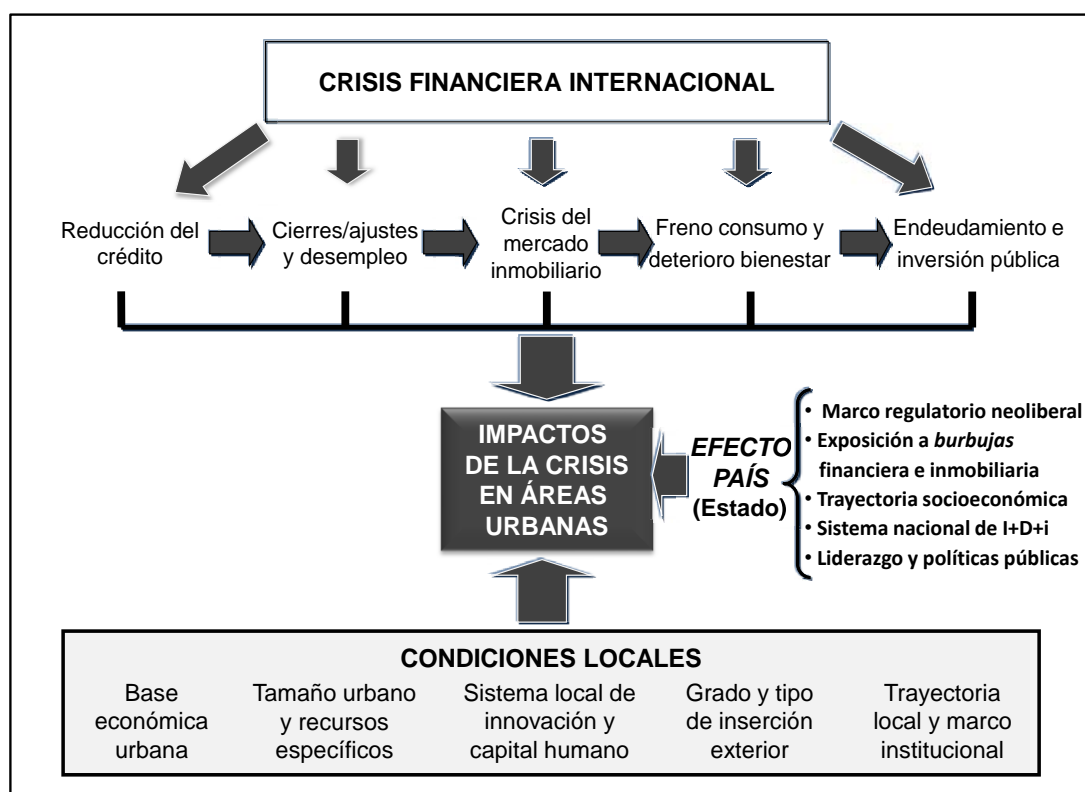
forma sintética el pulso socioeconómico de las ciudades, o sus efectos sobre la estructura por edades y el grado de envejecimiento demográfico.

- *Indicadores del mercado inmobiliario*, de especial importancia en países como España –especialmente en algunas de sus regiones-, que tienen a este sector en la raíz de sus actuales problemas, para analizar la evolución registrada por la construcción, venta y precios de las viviendas, pero también del inmobiliario empresarial (naves, oficinas y locales comerciales), así como por las ejecuciones hipotecarias y desahucios, junto al abandono de determinadas áreas edificadas o en construcción y su impacto sobre los paisajes urbanos.

A partir del análisis de este tipo de información y su tratamiento estadístico para definir tendencias y regularidades, un objetivo complementario será el establecimiento de tipologías que sistematicen el comportamiento de los territorios –en este caso de las ciudades- ante la crisis, revisando en su caso clasificaciones ya existentes, elaboradas en su momento con otro tipo de criterios. Como final de esta fase analítica, los resultados obtenidos pueden permitir comprobar en qué medida la crisis influye sobre los modelos de organización territorial vigentes en el periodo anterior, acentuando o atenuando, por ejemplo, las tendencias a la aglomeración, los fenómenos de policentrismo, la segmentación interna de los espacios urbanos y metropolitanos, etc. Se trataría, en definitiva, de considerar hasta qué punto estamos en presencia de lo que Florida (2010) califica como un nuevo *gran reset* o periodo de transformación de las estructuras heredadas que sigue a las grandes crisis del capitalismo y que conllevaría, según Harvey (2001), una nueva solución espacial (*spatial fix*) acorde con el nuevo régimen de acumulación emergente.

No se conocen investigaciones realizadas hasta el momento que hayan abordado una interpretación en profundidad de las claves que dan sentido a unas diferencias interurbanas sobre las que sí existe mayor constancia. Aunque buena parte de los informes y publicaciones citados en anteriores páginas sí proponen algunos factores explicativos que son útiles para orientar la reflexión, se echa en falta una propuesta interpretativa algo más elaborada, que indague en la lógica espacial que preside los selectivos impactos de la crisis. En ese camino aún por recorrer, el esquema multiescalar esbozado en la figura 2 puede ahora dotarse de contenido y servir como soporte en que sustentar la investigación empírica que pueda realizarse, tal como pretende el esquema de la figura 3.

Figura 3. Claves del desigual impacto urbano de la crisis: propuesta interpretativa.



Fuente: Elaboración propia.

La crisis financiera internacional, con la espiral recesiva desencadenada por la restricción del crédito disponible junto a los problemas de endeudamiento privado y público que afectan de forma negativa la inversión, el empleo y los servicios asociados al Estado de bienestar, constituye un marco común de referencia para la crisis urbana. Aunque sus efectos en los países de la eurozona o en Estados Unidos resultan especialmente acusados, su difusión al conjunto del sistema en 2008 justificó que esta temática alcanzase una dimensión internacional, si bien con importancia y significado distintos según regiones.

En esas diferencias actúa lo que algunos califican como *efecto país*, que puede relacionarse con su grado de exposición al riesgo. En tal sentido, las ciudades de aquellos países donde la incorporación del marco regulatorio neoliberal y el desarrollo de la *burbuja inmobiliario-financiera* fueron mayores, se enfrentan ahora a una situación más difícil. Lo mismo puede decirse en relación con países donde las debilidades derivadas de su específica trayectoria socioeconómica, desarrollo de su sistema nacional de innovación o modelo de organización territorial suponen otros tantos lastres que dificultan hoy la definición de vías alternativas para renovarse y recuperar el dinamismo perdido. Por último, la disponibilidad de

más o menos recursos públicos para recuperar la inversión, el empleo y el consumo, junto a la capacidad de liderazgo de los gobiernos y la eficacia de las políticas anticrisis aplicadas también contribuyen a construir *ambientes* más o menos propicios para la resistencia y la revitalización, que encuentran su sentido en la escala estatal. Pese a la repetición del mantra ideológico neoliberal, el Estado sigue siendo esencial para salvar al propio sistema capitalista y a sus ciudadanos de los excesos a que este es tan proclive.

No obstante, dentro de un mismo país ya se ha señalado que las diferencias interurbanas resultan muy acusadas y eso viene a demostrar la importancia que mantienen los factores locales, enraizados en el propio territorio, para explicar lo ocurrido y puede afirmarse que, por la misma razón, lo serán para superar la crisis. Entre los diversos tipos de interpretaciones posibles, aquí se sintetizan en cinco los factores que, o bien consideramos de mayor capacidad explicativa, o bien han sido objeto de mayor debate y, por tanto, pueden sugerir la construcción de hipótesis a contrastar con la realidad.

El primero y más repetido en la mayoría de interpretaciones se relaciona con las características de la economía local. Es habitual considerar que las ciudades especializadas en sectores vulnerables y más afectados por la crisis padecerán un declive más intenso, mientras que aquellas otras más diversificadas verán atenuados sus impactos. Pero no existe acuerdo en la identificación de esos sectores vulnerables y, por ejemplo, mientras en el caso francés Davezies (2010) considera que la especialización industrial acentuó la crisis ante la estabilización del consumo interno, las crecientes dificultades de exportación y la persistencia de las deslocalizaciones, en la mayoría de análisis se destaca la fragilidad mostrada por la construcción y el *cluster* inmobiliario en su conjunto, e incluso de una parte de los servicios al consumo de baja productividad, frente al mejor comportamiento relativo de las actividades manufactureras. El estado de las finanzas locales y la capacidad de sus administraciones para mantener su anterior nivel de inversión o, por el contrario, su progresiva reducción asociada al endeudamiento y las denominadas *políticas de austeridad* también parecen ejercer un importante efecto diferencial, sobre todo respecto a la evolución del empleo público.

Otros dos factores sometidos a debate son los relativos a la influencia del tamaño y el grado de inserción internacional de las ciudades. Así, el informe realizado por la OCDE (Clark, 2009) destacaba que las grandes ciudades están expuestas a recibir un impacto inicial más intenso que las ciudades medias o pequeñas por su mayor apertura exterior y vinculación a mercados globales (de capital, información, mercancías, etc.), pero también cuentan con recursos abundantes y de calidad, junto a una base económica diversificada, para impulsar su pronta recuperación. Por el contrario, las conclusiones del proyecto *Urbact II* encontraron

efectos muy contrastados en ciudades de similar tamaño, aunque también confirmaron que “al menos en esta fase de la crisis, las ciudades más resilientes fueron aquellas con pequeñas empresas, que sirven a la demanda doméstica y se autofinancian” (Soto, 2010: 14). Parece así apuntarse cierta vulnerabilidad de las ciudades globales mejor integradas en la lógica que ha marcado la reciente fase de desarrollo capitalista, aunque una afirmación así está lejos de contar con suficiente evidencia empírica hasta este momento.

También la innovación y el conocimiento suscitan discusión respecto a su capacidad para proteger a las ciudades mejor posicionadas en ambos aspectos de los efectos negativos de la crisis al propiciar economías urbanas más competitivas y sostenibles. El estudio de Lee, Morris y Jones (2009) sobre la vulnerabilidad de las ciudades británicas ante la contracción del crédito (*credit crunch*) ya afirmó que el nivel de cualificación laboral previo era el factor clave del desigual aumento registrado por las tasas de paro y conclusiones muy similares ofrecen Florida (2010) o Glaeser (2011) para las ciudades estadounidenses, al relacionarlo con la presencia de la *clase creativa* o el nivel formativo de su *capital humano*. Menos evidente parece, en cambio, si un volumen elevado de empleo en los sectores industriales y de servicios intensivos en conocimiento se correlaciona de forma positiva con un menor impacto, o si esa vinculación tiene más que ver con el esfuerzo innovador local y con una eficaz colaboración público-privada en ese ámbito, cualesquiera que sean las actividades predominantes en la ciudad.

Esto último apunta la posibilidad de considerar otros factores apenas mencionados en la bibliografía consultada, pero que se demostraron importantes para explicar el desarrollo urbano anterior al estallido de la crisis, de modo especial en ciudades medias (Méndez dir., 2010). Se trata de la capacidad mostrada por los actores locales de algunas para aprovechar los recursos específicos construidos a lo largo de su trayectoria histórica, entre los que se cuentan un conjunto de valores y normas compartidos, junto a organizaciones y redes locales que propicien la identidad, la confianza o el apoyo a la innovación. La acumulación de ese capital institucional en el pasado puede favorecer cierta capacidad de resistencia frente a la crisis, mientras su activación en el presente se asociaría a una mayor capacidad de respuesta.

5. RESPUESTAS FRENTE A LA CRISIS Y ESTRATEGIAS DE RESILIENCIA: UN RETO PENDIENTE

Tal como afirma Stiglitz (2010: 454), “es seguro que las cosas van a cambiar a causa de la crisis. El regreso al mundo anterior a la crisis queda excluido”. Mantener la expectativa de que, tras un desajuste transitorio, el sistema tenderá a recobrar el equilibrio y todo volverá a ser como antes resulta ilusorio, pues los sistemas sociales y los territorios están en una constante transformación, que incluye cierto grado de entropía y es ajena a cualquier equilibrio estático. A su vez, la pretensión de recuperar el modelo financiero o inmobiliario anterior supondría alimentar una nueva crisis.

Por lo tanto, se necesitan respuestas proactivas y no sólo defensivas frente a la crisis que, en la perspectiva multiescalar aquí propuesta, deberían incluir también acciones concretas desde las ciudades y las regiones. Es evidente que las respuestas locales se enfrentan hoy a la persistencia de graves problemas financieros y de orden macroeconómico que exigen medidas contundentes por parte de los organismos internacionales, la Unión Europea y los gobiernos de sus países miembros. Sólo un cambio en las relaciones de poder y el restablecimiento de un marco regulatorio que ponga límite a los excesos de lo que puede calificarse como *hipercapitalismo* podrá generar un nuevo ambiente que haga posible la recuperación y un crecimiento más sostenible en los planos económico, social y ambiental.

A su vez, los ajustes presupuestarios plantean graves limitaciones a la actuación de los gobiernos de proximidad, a lo que se suma cierta desorientación sobre las alternativas existentes, base para afrontar proyectos de futuro compartidos por la mayoría. Por todo ello, muchas ciudades aún no se han planteado estrategias que acompañen las adoptadas en instancias de gobierno superiores, pese a que cada una deberá reconstruir su propia trayectoria y *reinventarse* en cierta medida para encontrar una salida después de la crisis. No se pretende plantear aquí, por tanto, una batería de medidas anticrisis, de escasa utilidad en el momento actual y contradictorias con el carácter específico que deberían tener para adecuarse a las características y problemas de cada ciudad. Pero sí pueden proponerse algunas reflexiones generales para un debate al que deberán enfrentarse muchas de ellas en un futuro no lejano.

Un primer criterio a considerar es la complementariedad entre las medidas a corto plazo, destinadas a aquellos sectores en riesgo que han sido más golpeados por la crisis, y las medidas a medio/largo plazo, dirigidas a transformar el modelo de desarrollo para hacerlo más inteligente, sostenible y equitativo. Respecto a las primeras, se necesitan acciones urgentes de estímulo a la actividad económica –ya se trate de programas de obra pública o de

apoyo a emprendedores y pequeñas empresas- capaces de reactivar la generación de empleo. También de apoyo a quienes se enfrentan a situaciones de pobreza y exclusión muchas veces ligadas al desempleo de larga duración, ampliando la oferta de centros de asistencia, junto a acciones de intermediación que frenen los desahucios y favorezcan formas de renegociación de la deuda, puesta en el mercado de alquiler de las viviendas de protección oficial vacantes, etc. Pero son las acciones a más largo plazo las que plantean un mayor reto y suscitan interrogantes sobre cómo poner en marcha un proceso de recuperación, con qué objetivos y a partir de qué tipo de recursos, cuestiones todas ellas que se relacionan con el emergente concepto de *resiliencia* urbana y regional (Pyke, Dawley y Tomaney, 2010; Lang, 2011; Méndez, 2012). Sin hacer una revisión del origen y diversos significados del concepto, origen de cierta confusión (Hassink, 2010), pueden sintetizarse algunas ideas que lo relacionan con la actual crisis, tal como también propone Martin (2012).

La *resiliencia* puede entenderse como la capacidad de adaptación positiva que muestran algunas ciudades (y regiones) que enfrentaron situaciones de crisis derivadas de acontecimientos o procesos externos que se vieron reforzados por ciertas debilidades endógenas, para resurgir fortalecidas a partir de una estrategia de transformación. Si bien en ocasiones esas adversidades corresponden a catástrofes puntuales, de origen natural o humano, son más frecuentes las derivadas de crisis sistémicas como la actual, que cuestionaron sus funciones y plantearon graves incertidumbres sobre su viabilidad futura.

Esa capacidad se consigue tras un proceso de trabajo colectivo, con efectos sólo visibles a medio/largo plazo, por lo que no resulta una cualidad inherente a todas las ciudades. Por el contrario, se alcanzará sólo en aquellas que, a partir de un diagnóstico realista sobre sus limitaciones y potencialidades, son capaces de movilizar recursos y emprender acciones para superar bloqueos heredados y aplicar estrategias de innovación económica, social y territorial que permitan encontrar nuevas respuestas ante la crisis. Así entendida, no puede basarse sólo en la ayuda externa, sino que exige combinar políticas de apoyo generadas en instancias superiores con iniciativas locales, en esa perspectiva multiescalar ya reiterada. Tampoco puede ignorar el pasado, sino que debe aprender de lo ocurrido, mantener aquellos rasgos de identidad que, renovados, sigan siendo viables, e incorporar otros mejor adaptados al nuevo contexto, lo que supone ser crítico con la simple importación de modelos de éxito. No existe, pues, una única vía para avanzar en el objetivo de ser una *ciudad resiliente*, ni se trata de un logro que, una vez alcanzado, resulte duradero, por lo que cada ciudad deberá explorar entre alternativas posibles y mantener un esfuerzo de adaptación constante a un entorno cambiante.

No ha transcurrido aún tiempo suficiente que permita analizar la diversa capacidad de las ciudades para transformarse de forma positiva y superar el declive generado por la crisis presente, por lo que interpretar las condiciones que pueden hacerlo posible exige echar mano de experiencias pasadas que, al producirse en un contexto distinto al actual, deben ser tomadas como simple orientación. El primer rasgo común parece ser la presencia de un conjunto de actores (*stakeholders*), tanto individuos como organizaciones públicas y privadas, con voluntad y capacidad para generar iniciativas novedosas –al menos en la evolución de esa ciudad- destinadas a recuperar o reforzar su competitividad, al tiempo que la calidad de vida de sus ciudadanos. La búsqueda de una gobernanza más participativa, capaz de integrar al gobierno local con empresas y representantes de la sociedad civil sin caer en una gestión controlada por las élites (Swyngedouw, 2005), no excluye la importancia de que exista un liderazgo ejercido por el gobierno local, basado en cierto grado de credibilidad, confianza y autoridad, al menos desde una doble perspectiva. Por una parte, en la propuesta de objetivos colectivos compatibles con los de la mayoría; por otra, como agente catalizador capaz de dialogar y tejer vínculos de confianza entre los restantes actores internos y externos, para promover foros de concertación, debate y negociación del conflicto, función aún más importante en tiempos en que los recursos financieros de las corporaciones locales escasean. Esto último plantea la importancia del marco institucional en su doble dimensión cultural y organizativa, pues si la presencia de valores, convenciones y reglas de comportamiento asociadas a la trayectoria histórica de cada ciudad puede actuar como recurso potencial, la construcción de capital social mediante la promoción de redes de cooperación también servirá de apoyo a la consecución de los objetivos señalados.

La resiliencia supone aprender del pasado y apoyarse, sobre todo, en los recursos locales disponibles, pero también renovarlos y aumentar el *stock* de otros recursos no heredados, pero hoy estratégicos, lo que exige un esfuerzo conjunto de innovación, tanto en los ámbitos económico-empresarial, como social-institucional y en la gestión del territorio. Sin olvidar que cada ciudad deberá establecer prioridades en función de su específica situación y mediante los foros de debate que se consideren, pueden apuntarse algunas propuestas en esa triple dirección.

En el plano de la innovación económica, el apoyo debe comenzar en la fase previa al nacimiento de las empresas y mantenerse activo durante las primeras fases de su ciclo de vida. Sin entrar en competencias propias de otras instancias de gobierno, es posible promover una oferta formativa complementaria, adaptada al tejido económico de la ciudad, así como ayudas a la formación de *clusters* locales en sectores de futuro que desarrollen proyectos en común.

Desde esta última perspectiva, en algunos casos puede ser de interés la reutilización de inmuebles abandonados para centros o *fábricas de creación* destinados a albergar emprendedores en industrias culturales (diseño digital, videojuegos, multimedia...), integradas en estrategias de renovación de barrios.

En el plano de la innovación social pueden mencionarse la creación de foros estables donde participen los actores urbanos, incluidos quienes representan a grupos especialmente afectados por la crisis, junto a acciones que vinculen la identidad y la imagen urbana a valores como la calidad, la diversidad o la tolerancia. La defensa y puesta en valor del patrimonio cultural –material e inmaterial- o las medidas para mejorar la eficacia y el control ciudadano en la gestión del gasto público resultan coherentes con este tipo de acciones. Finalmente, en el plano de una gestión territorial renovada que enfrente los costes del modelo precedente, pueden mencionarse la promoción del modelo de ciudad compacta frente a la urbanización difusa de años pasados, la aprobación de un nuevo planeamiento que recalifique buena parte de las bolsas de suelo urbanizable que continúan en expectativa, la regeneración de áreas deterioradas por la crisis o la recuperación del espacio público.

Es evidente que, tanto a escala mundial como, más aún, en casos como el español, la crisis afecta hoy a todos los territorios aunque no todos la padecen por igual. No lo es menos que aún es pronto para identificar estrategias locales de respuesta, pero que en los próximos años el esfuerzo de recuperación –que incluye una revisión crítica del modelo económico y territorial anterior- será un objetivo estratégico. La capacidad de la geografía económica para aportar conocimiento sobre lo que ocurre y propuestas razonadas sobre los diversos caminos para una efectiva resiliencia, será importante para valorar no sólo su desarrollo científico, sino también su utilidad social y su compromiso en tiempos como los actuales, necesitados de ideas y acciones que ayuden a transformar el presente y construir un futuro más inclusivo.

BIBLIOGRAFIA

- Aalbers, M. (2009). "Geographies of the financial crisis". *Area*, vol. 41.1, pp. 34-42.
- Askenazy, P. et al. (2010). *Manifeste d'économistes atterrés*. París, Les Liens que Libèrent (Traducción española: *Manifiesto de economistas aterrados*. Madrid, Barataria, 2011).
- Benner, C. et al. (2011). "Emerging Themes in Economic Geography: Outcomes of the Economic Geography 2010 Workshop". *Economic Geography*, vol. 87.2, pp. 111-126.
- Berube, A. et al. (2010). *Global Metro Monitor. The path to economic recovery. A preliminary overview of 150 global metropolitan economies in the wake of the great recession*. Washington-Londres, Metropolitan Policy Program, The Brookings Institution-LSE Cities, London School of Economics and Political Science.
- Boschma, R.A. y Martin, R. (2007). "Constructing an evolutionary economic geography" *Journal of Economic Geography*, nº 7, pp. 537-548.
- Burriel, E. (2011). "Subversion of land-use plans and the housing bubble in Spain". *Urban Research & Practice*, vol. 4, nº 3, pp. 232-249.
- Capelle-Blancard, G. y Tadjeddine, Y. (2009). "The Location of Financial Activities: the Impact of the New Technologies and the Financial Crisis". *Economix. Document de Travail* nº 26, París, CNRS (<http://economix.u-paris10.fr/>)
- Capelle-Blancard, G. y Tadjeddine, Y. (2010). "The Impact of the 2007-2010 Crisis on the Geography of Finance" CEPII, *Document de Travail*, nº 16, pp. 1-28.
- CEMR (2009). *The economic and financial crisis. The impact on local and regional authorities*. CEMR, París-Bruselas.
- Clark, G. (2009). *Recession, recovery and reinvestment: the role of the local leadership in a global crisis*. OCDE, París.
- Davezies, L. (2010). *La crise et nos territoires: premiers impacts*. París, Institut CDC pour la Recherche-Caisse des Dépôts-Assemblée des Communautés de France.
- Derudder, D.; Hoyler, M. y Talor, P.J. (2011). « Goodbye Reykjavik : international banking centres and the global financial crisis » *Area*, vol. 43(2), pp. 173-182.
- Dupuy, C. y Granier, C. (2010). "Géographies de la finance: l'espace, un banni récalcitrant!" Bordeaux, Séminaire CRIEF.

- Etxezarreta, M. (2009). “Algunos aspectos fundamentales para entender la crisis”. *Gaceta Sindical*, nº 12, pp. 39-64.
- Fernández Durán, R. (2011). *La quiebra del capitalismo global: 2000-2030*. Madrid, Virus Editorial.
- Florida, R. (2010). *The Great Reset*. Nueva York, Harper&Collins (Traducción española: *El gran reset*. Barcelona, Pàidós, 2011).
- French, S.; Leyshon, A. y Thrift, N. (2009). “A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis”. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 2, pp. 287-302.
- Friedman, T. (2005). *The World is Flat: a Brief History of the Twenty-First Century*. Nueva York, Farrar, Straus and Giroux (Traducción española: *La Tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Madrid, Ediciones Martínez Roca, 2006).
- Gámir, A. (1988). *Los centros de gestión en Madrid*. Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- George, S. (2010). *Leurs crises, nos solutions*. París, Albin Michel (Traducción española: *Sus crisis, nuestras soluciones*. Barcelona, Icaria-Intermón Oxfam, 2010).
- Glaeser, E. (2011). *Triumph of the city*. Londres, Penguin Press.
- Gowan, P. (2009). “Crisis in the Heartland”. *New Left Review*, nº 55, pp. 5-29.
- Hadjimichalis, C. (2011). “Uneven geographical development and socio-spatial justice and solidarity: European regions after 2009 financial crisis”. *European Urban and Regional Studies*, 18(3): 254-274.
- Harvey, D. (2001). *Spaces of capital. Towards a critical geography*. Routledge, Nueva York (Traducción española: *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Akal, Madrid, 2007).
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford, Oxford University Press (Traducción española: *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, Akal, 2009).
- Hassink, R. (2010). “Regional resilience: a promising concept to explain differences in regional economic adaptability?” *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3: 45-58.

- Higuera, A. (1985). "Organización territorial de las Cajas de Ahorros". En H. Capel y J. Clusa. *La organización territorial de empresas e instituciones públicas en España*. Barcelona, EUDEBA.
- Husson, M. (2009). *Capitalismo puro*. Maia Ediciones, Madrid.
- Klagge, B. y Martin, R. (2005). "Decentralized versus centralized financial systems: is there a case for local capital markets?" *Journal of Economic Geography*, 5(4), 387-421.
- Kindleberger, C.P. (1978). *Manias, panics and crashes: a history of the financial crisis*. Nueva York, Palgrave MacMillan (Traducción española: *Manías, pánicos y cracs*. Barcelona, Ariel, 1991)
- Krugman, P. (2009). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. Nueva York, W.W.Norton&Co. (Traducción española: *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*. Barcelona, Crítica, 2009).
- Labasse, J. (1974). *L'espace financier*. París, Armand Colin.
- Lang, T. (2011). "Urban resilience and new institutional theory. A happy couple for urban and regional studies?" En B.Müller (ed.). *Urban regional resilience: how do cities and regions deal with change?* Springer Verlag, Berlín-Heidelberg: 15-24.
- Lee, N.; Morris, K. y Jones, A. (2009). *How UK cities can respond and drive the recovery*. The Work Foundation, LEED Programme, Londres.
- López, I. y Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Traficantes de Sueños, Madrid.
- MacKinnon *et al.* (2009). "Evolution in economic geography: institutions, political economy and adaptation". *Economic Geography*, nº 85, pp. 129-150.
- Martin, R. (2011). "The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond". *Journal of Economic Geography*, 11(4): 587-618.
- Martin, R. (2012). "Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks". *Journal of Economic Geography*, 12(1): 1-32.
- Martin, H.P. y Schuman, H. (1996). *Die Globalisierungsfalle*. Hamburgo, Rowohlt Verlag (Traducción española: *La trampa de la globalización*. Madrid, Taurus, 1998).

- Méndez, R. dir. (2010). *Estrategias de innovación industrial y desarrollo económico en las ciudades intermedias de España*. Madrid, Fundación BBVA.
- Méndez, R. (2012). “Ciudades y metáforas. Sobre el concepto de resiliencia urbana”. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, XLIV, 171.
- Montebourg, A. (2011). *Votez pour la démondialisation!* París, Flammarion (Traducción española: *¡Votad la desglobalización!* Barcelona, Paidós, 2011).
- Naredo, J.M. (2009). “La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias”. *Revista de Economía Crítica*, 7: 313-340.
- O’Brien, R. (1992). *Global Financial Integration, the End of Geography*. Londres, Pinter.
- Oliveras, J. (1991). “La geografía de las finanzas”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 12, pp. 3-17.
- Paulais, T. (2009). *Local governments and the financial crisis: an analysis*. Cities Alliance, Washington.
- Peck, J. (2004). “Geography and public policy: constructions of neoliberalism”. *Progress in Human Geography*, 28: 392-405.
- Perló, M. (2011). “Cities in times of crisis. The response of local governments in light to the global economic crisis: the role of the formation of human capital, urban innovation and strategic planning”. *IURD Working Papers*, Berkeley Institute of Urban and Regional Development, 2011-01, Universidad de California.
- Pike, A.; Dawley, S. y Tomaney, J. (2010). “Resilience, adaptation and adaptability”. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3: 59-70.
- Ramonet, I. (2011). “La gran regresión”. *Le Monde Diplomatique en español*, nº 194, pp. 1.
- Recio, A. (2009). “La crisis del neoliberalismo”. *Revista de Economía Crítica*, nº 7, pp. 96-117.
- Rifkin, J. (2011). *The Third Industrial Revolution*. Nueva York, Palgrave Macmillan (Traducción española: *La Tercera Revolución Industrial*. Barcelona, Paidós, 2011).
- Rodríguez, E. y López, I. (2011). “Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)”. *Revista de Economía Crítica*, nº 12, pp. 39-63.

- Romero, J. (2010). "Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias". *Cuadernos Geográficos*, nº 47, pp. 17-46.
- Sennett, R. (1998). *The Corrosion of Character: the Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. Nueva York, W.W. Norton&Co. (Traducción española: *La corrosión del carácter*. Barcelona, Anagrama, 2000).
- Soto, P. (2010). *Cities at the economic crisis. A survey on the impact of the economic crisis and the responses of URBACT II cities*. Unión Europea, Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Bruselas.
- Stiglitz, J. (2010). *Freefall: America, free markets and the sinking of the world economy*. Nueva York, W.W.Norton&Co.
- Sunley (2008). "Relational economic geography: a partial understanding or a new paradigm?" *Economic Geography*, nº 84, pp. 1-26.
- Swyngedouw, E. (2005). "Governance innovation and the citizen: the Janus face of governance-beyond-the-State". *Urban Studies*, vol. 42, nº 11, pp. 1991-2006.
- Tadjeddine, Y. (2009). "Localisation urbaine et européenne des *hedge funds* (Londres, Paris, Genève). La dynamique des liens faibles". En M. Bouitillier ed. *La localisation des hedge funds en Europe et son impact sur les politiques réglementaires*. Economix, París, CNRS (<http://economix.u-paris10.fr/>)
- Taylor, P.J. (2004). *World cities network: a global urban analysis*. Londres, Routledge.
- Touraine, A. (2010). *Après la crise*. París, Les Éditions du Seuil.
- United Cities and Local Government (2009). *El impacto de la crisis global sobre los gobiernos locales*. UCLG, Barcelona.
- Z/Yen Group (2012). *The Global Financial Centres Index*. Financial Centres Future Programme. Londres, Qatar Financial Centre Authority.

SENSIBILIDAD Y RESILIENCIA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS DURANTE LAS CRISIS ECONÓMICAS (1976-2011)¹

José Luis SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
Departamento de Geografía - Universidad de Salamanca
jlsh@usal.es – <http://web.usal.es/jlsh>

La profunda crisis económica que afecta a Estados Unidos y Europa desde el año 2007 tiene en España repercusiones dramáticas sobre el mercado laboral, los niveles de renta y la capacidad del sector público para gestionar las principales magnitudes macroeconómicas. Sin embargo, la diversidad de situaciones regionales no ha sido todavía estudiada con suficiente nivel de detalle, probablemente a causa de la falta de datos estadísticos consistentes y de la necesaria perspectiva temporal, pero quizá también debido a la insuficiencia del marco teórico y terminológico consagrado en los años 1980 (regiones en declive industrial, regiones emergentes, nuevos espacios industriales, ejes de desarrollo...) para interpretar las grandes tendencias económico-regionales en curso.

Esta comunicación analiza la trayectoria del empleo en las regiones españolas entre 1976 y 2011 con el objetivo de identificar pautas evolutivas que permitan elaborar un nuevo vocabulario en torno a la noción de *resiliencia* o capacidad de las regiones para recuperarse del impacto de las sucesivas crisis económicas registradas en el período analizado (1976-1985, 1991-1994 y 2007-2011). Los datos utilizados se han tomado de la Encuesta de Población Activa y están disponibles en la página web del Instituto Nacional de Estadística en series separadas para los períodos 1976 (3º trimestre)-1986, 1987-1995, 1996-2004, 2005-2008 y 2008-2011.

En primer término, se hace un repaso sucinto de la literatura académica que aborda las implicaciones espaciales de la crisis económica actual en distintos países avanzados. A continuación, se presentan algunos resultados preliminares del análisis de las cifras de empleo agregado, primero a escala nacional y después de comunidades autónomas, al objeto de proponer una tipología evolucionista de las regiones españolas según la trayectoria de su mercado de trabajo en el período considerado. Por último, se recapitulan

¹ Esta comunicación presenta resultados preliminares del Proyecto de Investigación «*Mundos de Producción y Pautas de Localización de la Industria Alimentaria*» (2012-2014), referencia CSO2011-29168-C03-03, financiado por el Plan Nacional de I+D+i 2008-2011 (Ministerio de Economía y Competitividad) en su Subprograma de Proyectos de Investigación Fundamental no Orientada. Este Proyecto se lleva a cabo de forma coordinada entre las universidades de Salamanca, Zaragoza y Complutense de Madrid.

los resultados y se sugiere una serie de cuestiones que pueden orientar futuras investigaciones en este terreno.

1. LECTURAS GEOGRÁFICAS DE LA CRISIS ECONÓMICA: LA APORTACIÓN DEL ENFOQUE DE LA RESILIENCIA.

La crisis económica en curso ha sido abordada, al menos, desde tres perspectivas complementarias en lo temático y lo territorial que interesan directamente a la Geografía Económica.

Los primeros trabajos proceden de autores especializados en la geografía de las finanzas (Aalbers 2009, Lee et al. 2009, Pike y Pollard 2010, Clark 2011, Wójcik 2009 y 2011, entre otros trabajos), que lógicamente no han permanecido indiferentes ante la velocidad y profundidad de los acontecimientos desencadenados por la crisis de las hipotecas *sub-prime* en Estados Unidos a mediados de 2007. Esta línea de pensamiento insiste en los fundamentos espaciales del proceso que condujo al que se denominó inicialmente como *credit crunch*, tales como la hiperconcentración del negocio financiero en unas pocas plazas de influencia mundial, la rivalidad entre la City de Londres y Wall Street en Nueva York, el creciente alejamiento entre los centros de decisión financiera y productiva derivado de la financiarización de la economía, el complejo proceso de reciclado de los superávits y los déficits comerciales generados por la economía global (e impulsado por la dependencia estructural creada entre China y EEUU) o la capacidad de influencia de la prensa financiera, altavoz de los intereses de los mercados, en las decisiones de los actores y reguladores del sector (French, Leyshon y Thrift 2009). Estas contribuciones iniciales han encontrado continuidad en otros trabajos más recientes que se centran en el impacto de la crisis en distintos países y regiones, como Japón, Islandia, el Reino Unido o la Eurozona (Fujita 2011, Derudder et al. 2011, McDowell 2011, Wainwright 2011, Marshall et al. 2012, Engelen et al. 2011).

La conexión indisoluble entre crisis financiera y desplome inmobiliario explica que la segunda línea de investigación se dedique, justamente, a explicar el nexo entre ambos procesos y sus efectos a distintas escalas geográficas. Pueden distinguirse aquí dos ciclos de contribuciones.

Primero, los análisis más macroeconómicos que detallan el crecimiento de la actividad constructora, del parque de viviendas, del volumen de crédito hipotecario y del

peso directo e indirecto de la construcción en la economía, muy acusado en países como España, Irlanda, Reino Unido o Estados Unidos (Bernardos 2009, García Montalvo 2009, Naredo 2009, Palacios y Vinuesa 2010, Aalbers et al. 2011, Bielsa y Duarte 2011, Tenenbaum y Waters 2011).

Segundo, el estudio de las consecuencias de la formación y pinchazo de la burbuja inmobiliaria y la subsiguiente recesión económica, en dos planos principales. Por un lado, la vertiente social, con trabajos que detallan la creciente dificultad para el acceso a la vivienda a causa del incremento de los precios o el grave problema de las ejecuciones hipotecarias o *foreclosures* en un contexto laboral de recesión intensa y elevadas tasas de desempleo (Sidaway 2008, Dymski 2009, Cebrián et al. 2010, García 2010, Immergluck 2011, Dorling y Thomas 2011). Por otro, los estudios que adoptan una perspectiva espacial, donde cabe diferenciar dos enfoques. Los trabajos monográficos profundizan en fenómenos específicos, caso de la dinámica regional y provincial del sector de la construcción (García-Moreno y López de Foronda 2006, Ferrán 2011), los efectos de la expansión residencial en la organización espacial y el mercado inmobiliario de las áreas metropolitanas españolas (Martorí 2010, García y Raya 2011, Roca y otros 2011), o los factores que explican la desigual distribución regional de las hipotecas basura y de la caída del precio de la vivienda en Estados Unidos (Martin 2011). Las aproximaciones integradas tienen, por lo general, un carácter más comprensivo y ponen al territorio en el centro de sus preocupaciones porque parten de la convicción de que el crecimiento reciente y acelerado de la construcción residencial y la consiguiente ocupación del suelo por las viviendas e infraestructuras asociadas implican un consumo excesivo de recursos naturales, materiales y humanos que conduce a un modelo socioeconómico insostenible. Con la expresiva metáfora del *tsunami* inmobiliario acuñada por García-Bellido (2005) como marco interpretativo común, no parece casual que buen número de los estudios disponibles centren su atención en las regiones del Mediterráneo español (Gaja 2008, Amat 2009, Fernández y Cruz 2011, Obiol y Pitarch 2011, Nel-lo 2011), que toda la literatura coincide en identificar como las más afectadas por este fenómeno que reclama nuevas políticas integradas de gobierno del territorio (Romero 2010) y cuyo impacto en las haciendas locales, muy dependientes de las licencias de obra, empieza a merecer la atención de estudios muy recientes (O'Keefe 2012).

La tercera vía de aproximación a la relación entre crisis y territorio tiene un acento semejante a las investigaciones sobre el impacto regional de la crisis industrial de 1975-1985. Ya no se pone el foco en sectores concretos, como la actividad financiera o la

construcción residencial, ni en las implicaciones para la articulación territorial, sino en la capacidad de respuesta de las economías regionales al desafío de una crisis que economistas como el Premio Nobel Paul Krugman no dudan en comparar con la Gran Depresión de los años 1930 y que, al menos en el contexto europeo, se intenta combatir con estrictos programas de reducción de la deuda y el déficit públicos. Estas medidas de austeridad, diseñadas por cada país de manera horizontal y sin consideración previa de sus potenciales efectos regionales, pueden reforzar los desequilibrios interregionales, reduciendo el potencial de crecimiento y convergencia de las áreas periféricas, habitualmente más dependientes del empleo y la inversión públicas, y afectando en menor medida a las regiones metropolitanas más dinámicas y menos especializadas en actividades de bajo valor añadido, como demuestra Monastiriotis (2011) para el caso de Grecia y como sugiere Martín (2012) que sucederá en el Reino Unido tras la remodelación del sector público emprendida por el nuevo gobierno.

Los intentos de economistas regionales como Julio Alcaide Inchausti o Juan Ramón Cuadrado Roura por tipificar la evolución de las comunidades autónomas españolas durante los años 1980 y 1990² pueden, por tanto, renovarse con los conceptos y métodos de corte evolucionista que han comenzado a ensayarse en el Reino Unido bajo el paraguas teórico de la *resiliencia económica regional*.

Simmie y Martín (2010) y Martín (2012) afirman que es posible integrar el concepto de resiliencia en la nueva y dinámica Geografía Económica Evolucionista si se opta por su acepción adaptativa, que la define como la capacidad de un sistema para adaptar su estructura y funcionamiento al impacto de un shock externo, como puede ser el caso de una crisis económica severa. Una economía regional resiliente sería aquella que adapta sus empresas, producciones, trabajadores, tecnologías e instituciones al cambio y logra aumentar su prosperidad y su tendencia al crecimiento en el largo plazo, mientras que la región no resiliente no absorbe el impacto en su integridad y, como consecuencia, ve mermada su trayectoria de crecimiento a largo plazo y corre el riesgo de quedar atrapada (*locked-in*) en una senda evolutiva sub-óptima.

Como subrayan estos autores, invocando a los economistas evolucionistas, la economía nunca está en equilibrio porque los agentes individuales aprenden e innovan continuamente y ajustan su conducta y sus decisiones a las circunstancias cambiantes del entorno, lo que de paso realza la posición central del conocimiento y el aprendizaje en el

² Por razones de espacio, no se citan con detalle los textos, ya que se trata de trabajos muy conocidos, publicados sobre todo en la revista *Papeles de Economía Española* y otras colecciones financiadas por la Confederación Española de Cajas de Ahorro-CECA.

nuevo imaginario de la teoría económica. Por tanto, en perspectiva evolucionista, esta acepción adaptativa de la resiliencia se adecúa bien al funcionamiento real del sistema económico y despoja al término original de su mera condición de propiedad de un material o sistema para redefinirla como un *proceso* dinámico, próximo a la destrucción creativa de Joseph Schumpeter.

La aplicación empírica de estas ideas a las regiones británicas (Martin 2012) arroja resultados sugerentes gracias a una metodología que ha inspirado parcialmente las técnicas utilizadas en este trabajo para estudiar el comportamiento regional del empleo en España. En lo fundamental, el artículo de Ron Martin sostiene que:

1) los datos de empleo son útiles para los análisis de largo plazo porque el empleo tarda más que la producción en recuperarse de los ciclos recesivos y porque el desempleo elevado y persistente tiene efectos severos a largo plazo sobre el crecimiento potencial de una región; habría que añadir aquí que una visión geográfica de la actividad económica no puede limitarse a medir la cantidad de bienes y servicios generados por el aparato productivo de una región, sino que debe contemplar también su capacidad para integrar a los ciudadanos en la vida colectiva y hacerlos partícipes de la prosperidad común a través del empleo;

2) la trayectoria de las regiones británicas en el período 1972-2010 es muy dispar, lo que invalida las tentativas de síntesis nacional al uso; además, sus pautas de resiliencia varían en el tiempo, de forma que cada uno de los episodios recesivos (1979-82, 1990-92 y 2008-2010) afecta a grupos determinados de regiones. La crisis de los setenta se dejó sentir con especial fuerza en las regiones industriales del Norte; la de los noventa, en cambio, fue más intensa en el Sur y el Este del país; la crisis en curso, sin embargo, y pese a su origen financiero, se ha dejado sentir en el Sudeste-Londres con intensidad inferior a la esperada y, desde luego, menos que en el resto del país;

3) existe una relación crecientemente positiva entre sensibilidad a la crisis y tasa de crecimiento del empleo durante las recuperaciones ulteriores: Sudeste, Sudoeste, Este y Midlands Orientales (NUTS-1), las regiones más resilientes del Reino Unido, son también las que antes volvieron a sus niveles de empleo en todos los ciclos considerados; al contrario, Norte y Noroeste son las menos resilientes y jamás recuperaron el nivel de empleo previo a 1979;

4) el perfil de especialización de cada región es fundamental para comprender su comportamiento durante cada recesión; no obstante, y conforme a

los postulados evolucionistas, los efectos de los impactos más severos se acumulan en el tiempo, dado que las regiones industriales también han mostrado debilidad en las crisis más recientes, acusando una vulnerabilidad que parece adquirir tintes estructurales;

5) a cambio, la industria que sobrevive en las regiones industriales tradicionales estaría integrada por empresas mejor adaptadas al nuevo entorno, por lo que estos territorios resisten algo mejor las dificultades de los noventa y la crisis actual.

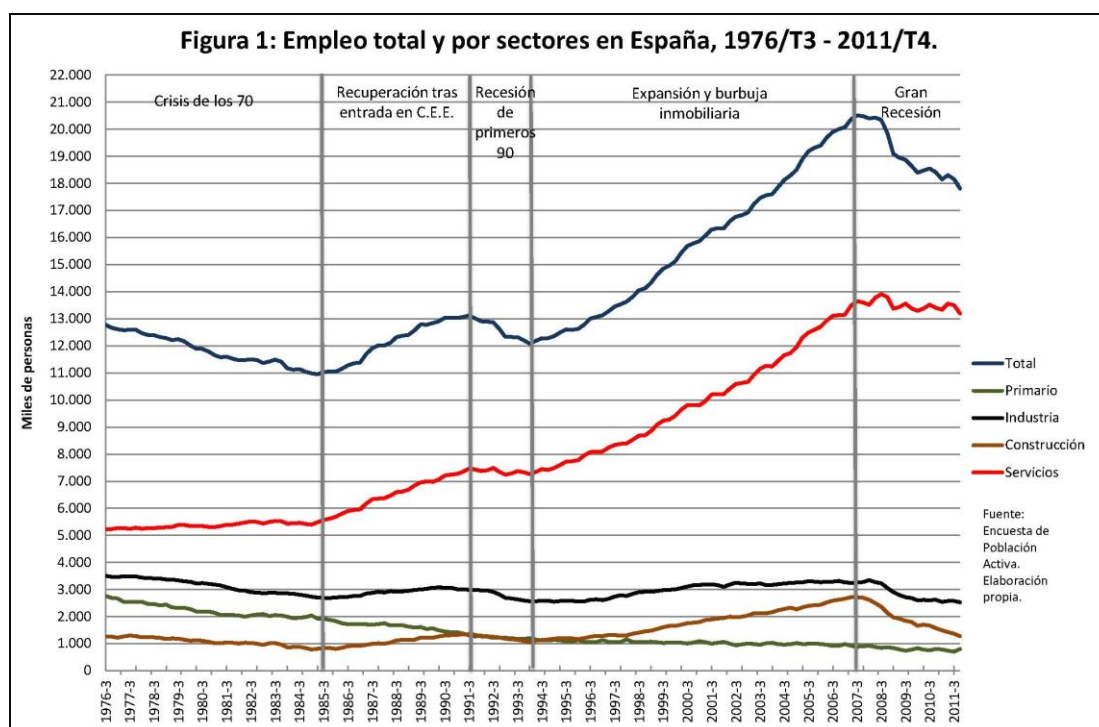
En el siguiente apartado se intenta verificar la validez de estos resultados para el caso español y, a partir de los datos obtenidos, se proponen nuevos términos evolucionistas para definir el comportamiento del empleo en las comunidades autónomas desde 1976.

2. EL EMPLEO EN ESPAÑA Y SUS REGIONES EN PERSPECTIVA EVOLUCIONISTA: DE LA CRISIS INDUSTRIAL AL DESPLOME DE LA CONSTRUCCIÓN.

2.1. El contexto nacional y las tendencias regionales.

El comportamiento del empleo en España entre 1976-T3³ y 2011-T4 sigue un patrón bien conocido (figura 1): descenso acusado y prolongado durante la crisis industrial hasta tocar fondo en 1985-T2, recuperación tras el ingreso en la entonces Comunidad Económica Europea, caída breve pero intensa entre 1991-T3 y 1994-T1, sostenida expansión hasta alcanzar el máximo histórico en 2007-T3 y abrupta regresión hasta 2011-T4, cuando las cifras de empleo equivalían a las de 2004-T2; en otras palabras, se registra en poco más de cuatro años un retroceso absoluto de 31 trimestres.

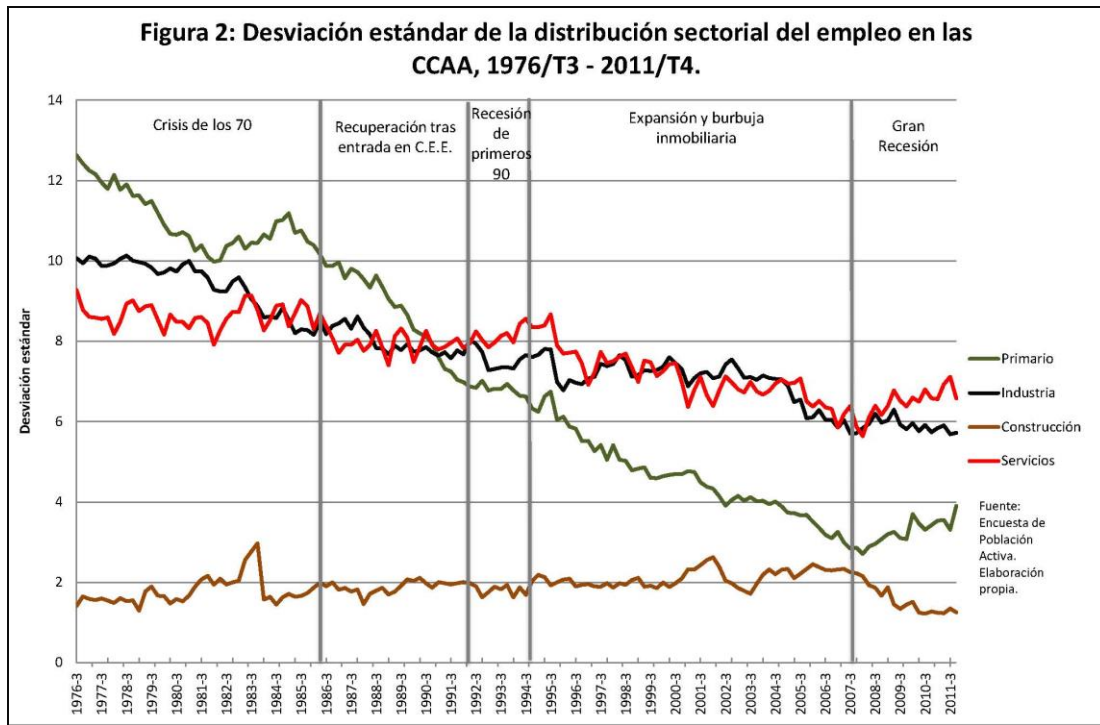
³ Se hace referencia a los trimestres de cada año mediante números correlativos (T1, T2, T3 y T4).



Esta senda es el resultado de trayectorias sectoriales tan contrastadas como conocidas: retroceso constante del primario, comportamiento más o menos cíclico de la industria y, sobre todo, de la construcción y una tendencia alcista del terciario sólo mitigada durante las fases más desfavorables. Estos procesos actúan a escala nacional y orientan la estructura económica de las regiones hacia una mayor homogeneidad. Así, la desviación estándar de la distribución sectorial del empleo en cada Comunidad Autónoma (figura 2) desciende para las cuatro grandes ramas de la economía, si bien en grados diversos: la desagrarización es profunda y general, la desindustrialización es también marcada y la terciarización algo más suave porque el punto de partida ya era notable. La aportación de la construcción a las economías regionales no muestra grandes disparidades en el largo plazo, aunque sea apreciable la reducción reciente de la desviación a causa de su agudo retroceso en algunas comunidades, como se verá más adelante, hasta el punto de llegar a 2001-T4 con sólo 14.300 ocupados más que en 1976-T3. En el largo plazo, pues, el crecimiento neto de los servicios (+7,97 millones de ocupados) es más que suficiente para compensar la contracción del primario (-1,95 millones) y la industria (-0,98 millones).

Sobre este marco general, las comunidades autónomas presentan comportamientos diferenciados (figura 3 y tabla 1). Las regiones más pobladas, es decir, Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana, sustentan el grueso de la curva de la figura 1, es decir, marcan la pauta del conjunto español. A la vez, son numerosas las regiones incapaces de seguir el ritmo impuesto por este grupo más dinámico: Galicia y

Asturias terminan el período analizado con volúmenes de empleados claramente inferiores a los de partida, treinta y cinco años atrás, mientras Extremadura y Castilla y León se quedan en cifras muy próximas al crecimiento cero. Por tanto, la paulatina convergencia de las estructuras económicas regionales, al menos en términos de empleo, no halla correlato en las respectivas capacidades de adaptación a las nuevas condiciones macroeconómicas que definen cada fase de expansión y retroceso.



Quizá ello pueda deberse a que esta convergencia no es capaz de alterar en lo fundamental, al menos hasta 2011, las especializaciones relativas de cada región respecto al promedio nacional, un fenómeno que en términos evolucionistas podría relacionarse con la influencia de la herencia y con la dependencia que los acontecimientos actuales manifiestan respecto de hechos y decisiones anteriores. Aunque la falta de espacio impide pormenorizar esta cuestión, se puede constatar, por ejemplo, que sólo Madrid, Andalucía y los archipiélagos tienen cocientes de localización del empleo terciario superiores a la unidad en la práctica totalidad del período estudiado, mientras las demás regiones apenas superan esa cifra en algunos trimestres, de manera efímera y en casos muy contados. Del mismo modo, un grupo nutrido de regiones (Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana, País Vasco, Navarra y La Rioja) no han perdido su especialización industrial desde 1976, a la vez que Murcia, Andalucía, Extremadura, Galicia o las dos Castillas persisten en su vinculación preferente con el sector primario.

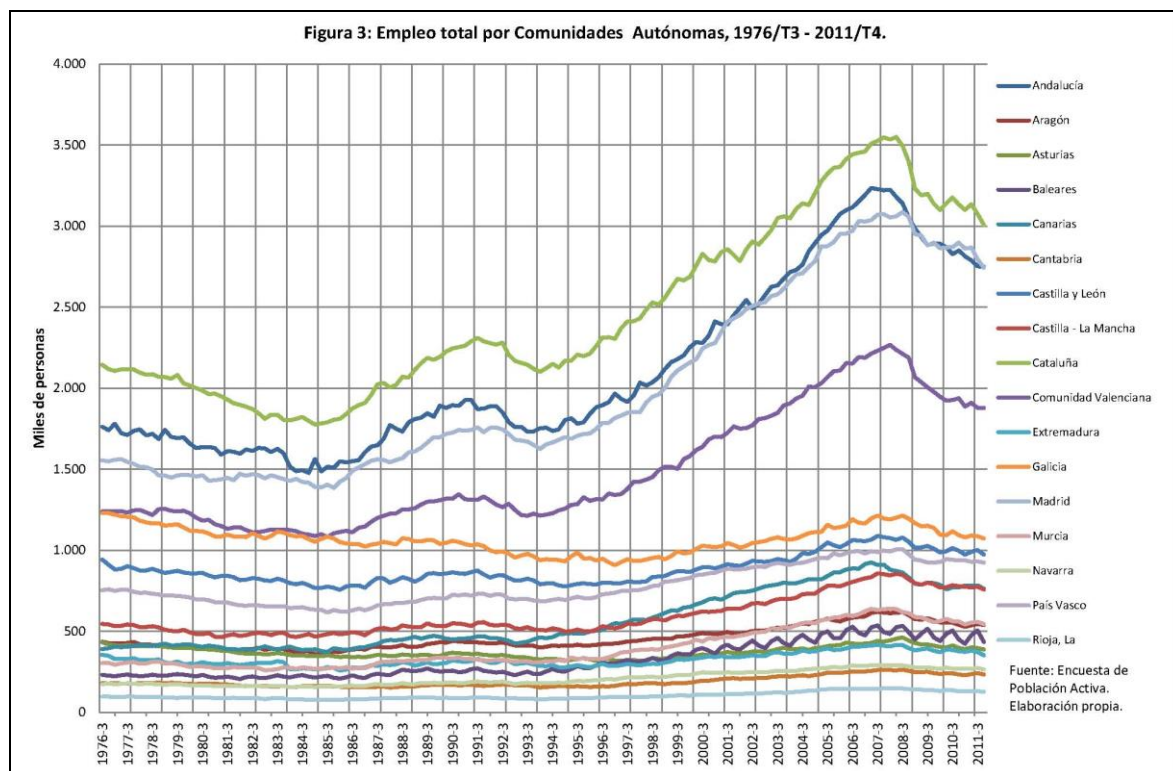


Tabla 1: Evolución del empleo en las regiones españolas (1976-T3 = 100).

Empleo Total	1976-T3	1985-T2	1991-T3	1994-T1	2007-T3	2011-T4
Andalucía	100	84	106	99	183	156
Aragón	100	83	99	92	142	124
Asturias	100	80	84	76	102	90
Baleares	100	95	117	102	231	187
Canarias	100	97	120	118	233	195
Cantabria	100	90	93	85	145	130
Castilla y León	100	82	93	84	116	103
Castilla - La Mancha	100	87	101	93	157	139
Cataluña	100	83	108	98	164	140
Comunidad Valenciana	100	89	106	98	180	151
Extremadura	100	76	93	81	118	99
Galicia	100	87	84	76	99	87
Madrid	100	89	113	105	198	176
Murcia	100	88	107	102	208	179
Navarra	100	91	109	103	166	152
País Vasco	100	84	97	91	131	123
Rioja, La	100	81	94	84	149	130
España	100	86	103	95	161	139

Fuente: elaboración propia con datos de la EPA. Las fechas seleccionadas corresponden con los momentos de origen y final de la serie y con los de mínimo y máximo empleo registrado a escala nacional.

2.2. Las regiones españolas ante las sucesivas crisis económicas.

Si la confluencia en los grandes números, puesta de relieve en la figura 2, no anula la influencia de las herencias productivas acumuladas durante décadas, parece lógico que las regiones se adapten de distinta forma a las sucesivas crisis económicas, puesto que éstas son generadas por diferentes sectores productivos. Para clasificar a las regiones desde esta perspectiva, Martin (2012) propone un *índice de sensibilidad regional* o $\beta_r = (\Delta E_r/E_r) / (\Delta E_n/E_n)$, donde $\Delta E/E$ es el porcentaje de cambio de empleo, r la región y n el total del país. Si el índice supera la unidad, la región tiene una sensibilidad superior (o una resistencia menor) al promedio nacional frente a la recesión, mientras que los valores inferiores a la unidad distinguen a las regiones menos sensibles (o más resistentes).

Tabla 2: Evolución de la sensibilidad del empleo a las crisis económicas en las regiones españolas, 1976-2011.

Comunidad Autónoma	% Variación del empleo			Índice de Sensibilidad		
	1976-85	1991-94	2007-11	1976-85	1991-94	2007-11
Andalucía	-15,7	-6,3	-14,8	1,09	0,81	1,13
Aragón	-17,2	-7,3	-13,0	1,20	0,93	0,98
Asturias	-19,7	-9,5	-12,2	1,38	1,21	0,92
Baleares	-5,0	-12,7	-19,0	0,35	1,61	1,44
Canarias	-3,1	-1,3	-16,2	0,21	0,17	1,23
Cantabria	-10,3	-8,4	-10,2	0,72	1,07	0,77
Castilla y León	-18,5	-9,7	-10,6	1,29	1,24	0,81
Castilla - La Mancha	-13,1	-8,2	-11,6	0,92	1,05	0,88
Cataluña	-16,8	-9,1	-14,7	1,18	1,16	1,12
Comunidad Valenciana	-11,4	-7,4	-15,8	0,80	0,94	1,20
Extremadura	-24,1	-13,1	-15,6	1,68	1,66	1,18
Galicia	-13,0	-9,5	-11,7	0,91	1,21	0,89
Madrid	-10,7	-7,6	-10,7	0,75	0,96	0,81
Murcia	-11,8	-5,2	-13,9	0,82	0,66	1,05
Navarra	-8,7	-5,7	-8,5	0,60	0,72	0,64
País Vasco	-16,0	-6,0	-6,4	1,12	0,77	0,49
Rioja, La	-18,6	-10,2	-12,2	1,30	1,30	0,92
Desviación estándar CCAA	5,40	2,82	3,11	0,38	0,36	0,24
España	-14,3	-7,9	-13,2	1,00	1,00	1,00

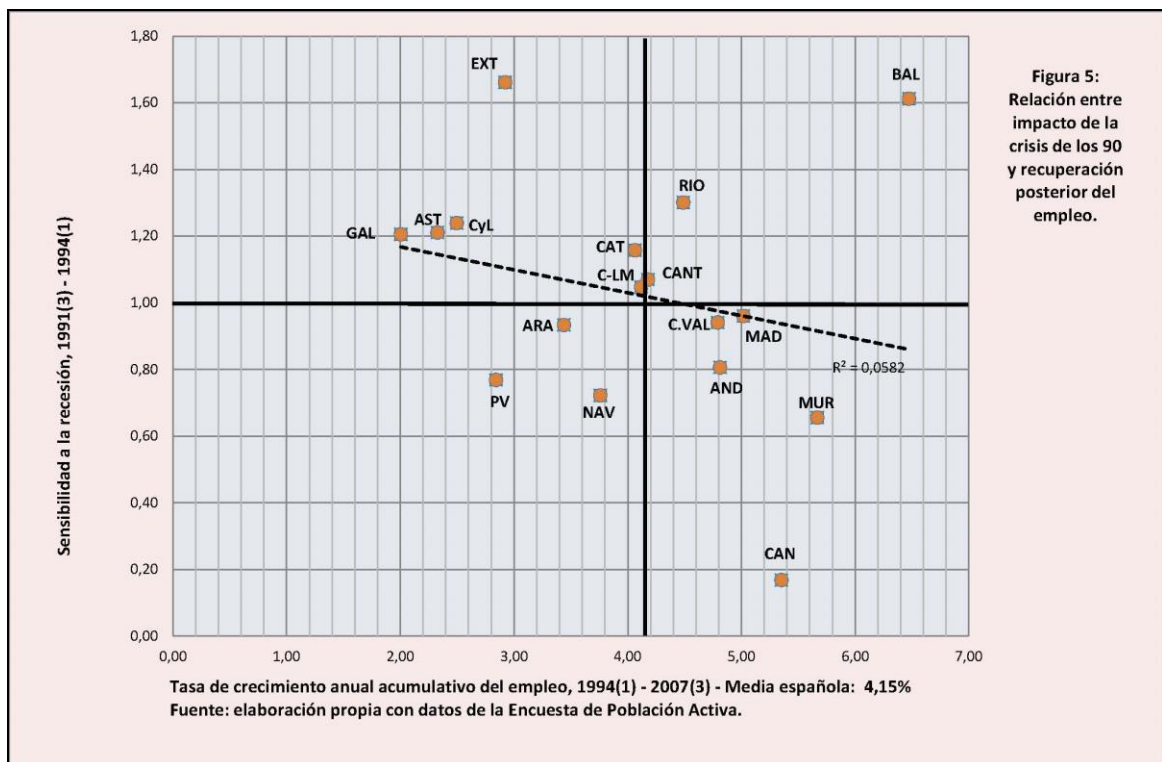
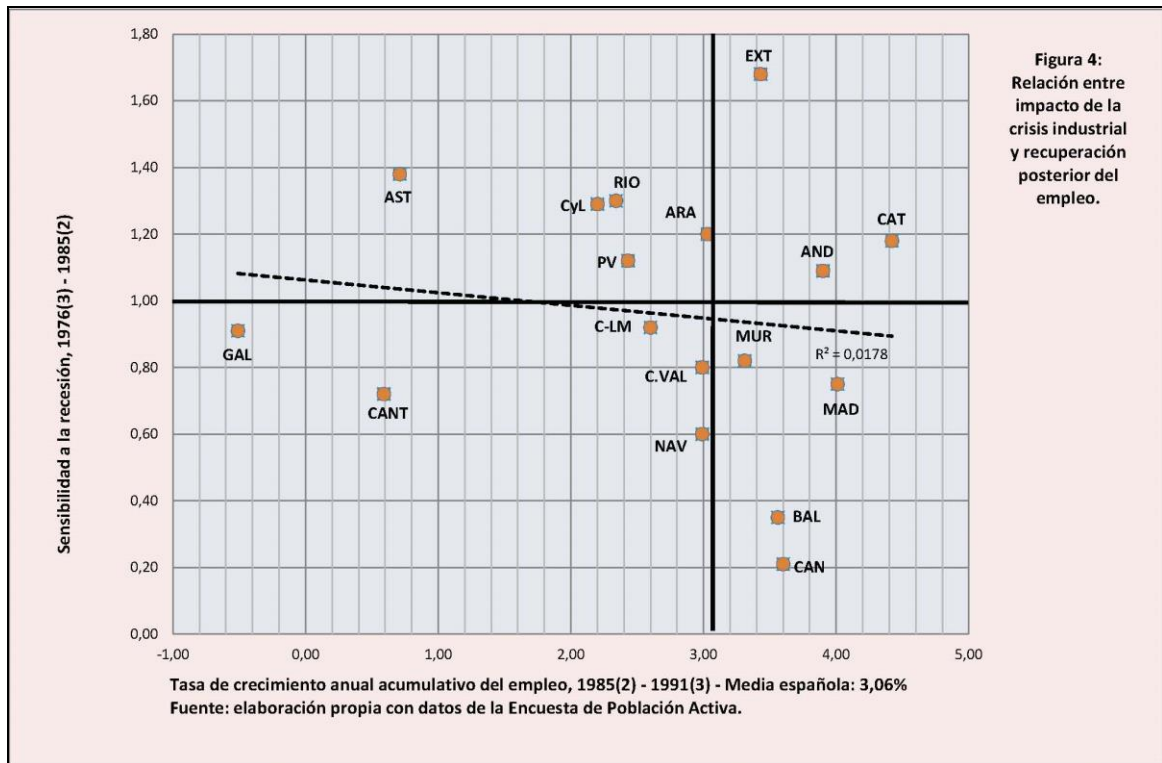
Fuente: elaboración propia con datos de la EPA. El *Índice de Sensibilidad* se obtiene dividiendo el porcentaje de variación del empleo en cada región entre el porcentaje de variación del empleo en España.

La tabla 2 demuestra que, como en el Reino Unido, cada crisis tiene su propio patrón regional y también que la confluencia de las estructuras económicas, patente en la reducción de las desviaciones estándar y responsable de una cierta igualación de los impactos laborales de las crisis más recientes, no impide que algunas regiones vayan ganando capacidad de adaptación mientras otras se vuelven más sensibles. Solamente

Madrid y Navarra se comportan mejor que el conjunto nacional en las tres recesiones consideradas, mientras Cataluña y Extremadura siempre lo hacen peor, seguramente por razones bien distintas. Las regiones más afectadas por la crisis industrial han sido capaces de incrementar su resistencia a las coyunturas negativas, caso de Aragón, Asturias, La Rioja y, de forma muy destacada, el País Vasco. La sensibilidad de regiones como Andalucía, Murcia y Valencia se ve, por el contrario, acentuada con el tiempo, tendencia que adquiere tintes dramáticos en ambos archipiélagos. Especialmente interesante resulta la comparación de los índices de sensibilidad correspondientes al primer y tercer período, lo suficientemente distintos entre sí como para poner en cuestión la vigencia actual de las connotaciones positivas asociadas tradicionalmente a las regiones del Mediterráneo y de las visiones negativas relativas a la España cantábrica y casi toda la interior.

Una cuestión adicional de interés es la hipotética relación entre la intensidad de cada recesión y la velocidad de la posterior recuperación en cada región. Las figuras 4 y 5 clasifican a las regiones españolas en cuatro grupos según la relación entre su índice de sensibilidad a las crisis de los setenta y los noventa y su tasa de crecimiento del empleo en las etapas expansivas siguientes. Los trimestres elegidos para las comparaciones corresponden con los momentos de máximo y mínimo empleo en el conjunto de España. Las regiones *inadaptadas* quedan por debajo del promedio español en ambas variables (cuadrante superior izquierdo). Las regiones *resistentes* tienen una baja sensibilidad a la crisis, pero también un crecimiento más lento (cuadrante inferior izquierdo). Las regiones *adaptadas* superan la media nacional en los dos aspectos (cuadrante inferior derecho) y las regiones *flexibles* crecen más deprisa pese a sufrir con más intensidad en la etapa precedente (cuadrante superior derecho).

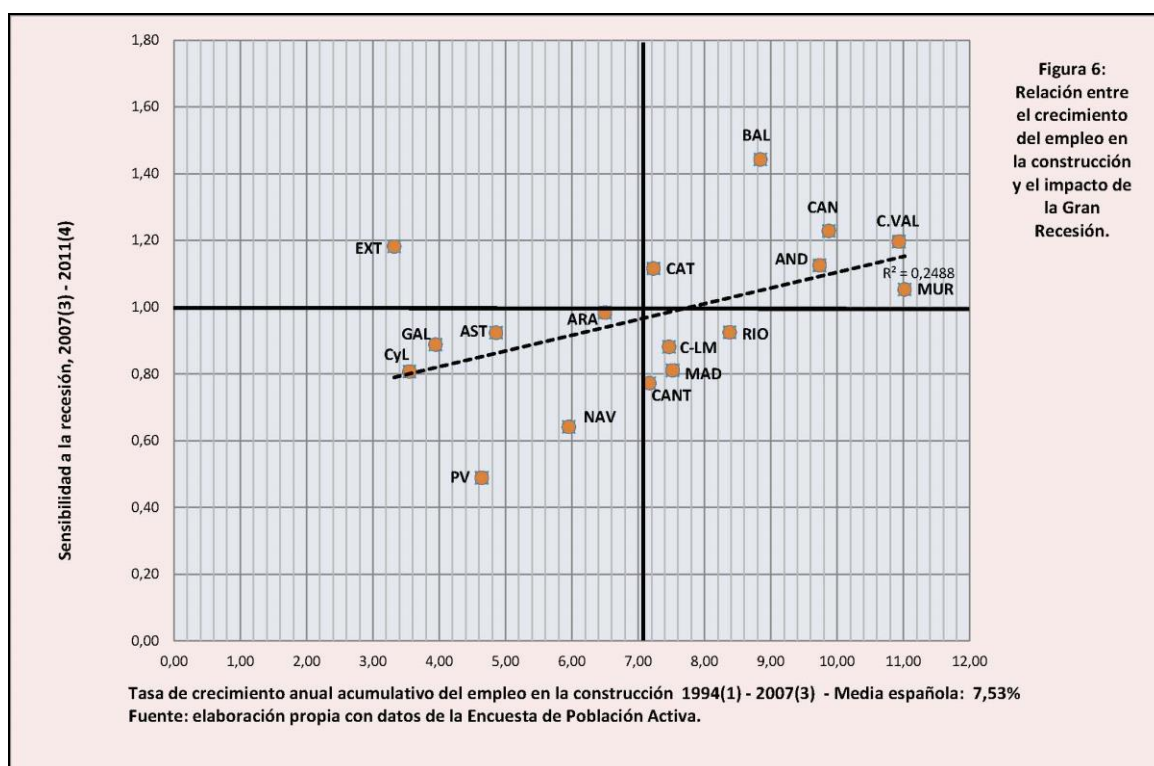
La figura 4 reitera, con otros datos, esquemas ya conocidos. Las regiones *inadaptadas* y *resistentes* son las más dependientes de la economía directamente productiva, esto es, la industria y el primario, mientras el auge del turismo y de los servicios justifica la posición de las *adaptadas*; las *flexibles*, por su parte, forman un conjunto pequeño, pero variopinto de regiones que, como se verá de inmediato, parecen ocupar esta categoría como etapa intermedia en su evolución hacia un modelo económico algo diferente.



La figura 5 tiene más valor teórico que empírico, en cuanto que parece respaldar la validez de la terminología manejada si se atiende a los desplazamientos de las regiones entre las categorías. El cuadrante de las *flexibles* alberga ahora a otras regiones distintas, mientras sus anteriores ocupantes han seguido sendas diferentes, hacia la adaptación en

Andalucía (más ligada al turismo) y hacia la inadaptación en Cataluña y Extremadura, donde el peso de la industria y el primario, respectivamente, es más evidente. Otros desplazamientos reseñables corresponden a la Comunidad Valenciana (bien acomodada al nuevo entorno definido por el auge de la construcción residencial), Aragón y el País Vasco (que recomponen lentamente sus bases económicas y pasan de *inadaptadas* a *resistentes*), o Cantabria y La Rioja (que aceleran su reestructuración y se convierten en regiones *flexibles*). Respecto a la figura anterior, la *inadaptación* y la *resistencia* continúan identificando a las regiones con más raíces agrarias o industriales, lo que puede interpretarse como prueba de la mayor inercia o rigidez de estas actividades a la hora de hacer frente a los impactos recesivos.

También se aprecia en la figura 5 un mejor ajuste de la recta (R pasa de 0,26 a 0,30), con once de las diecisiete regiones en las categorías dicotómicas inadaptada/adaptada, lo cual sugiere que la incidencia de esta segunda crisis guarda una relación más directa con la evolución posterior del empleo en cada región, una vez que el ajuste industrial y la desagrarización del empleo han limado una parte de la heterogeneidad de las estructuras productivas regionales. No en vano, las regiones más alejadas de la línea de tendencia (Baleares, Canarias, Extremadura, Navarra, País Vasco) son más dependientes de actividades económicas muy concretas.



No es posible replicar este método, también ideado por Martín (2012), para la etapa actual porque no hay crecimiento del empleo tras 2007-T3 (figura 1). A fin de indagar en

la capacidad regional de adaptación al nuevo contexto de crisis, y dado el origen de ésta en el sector de la construcción, se ha diseñado la figura 6, que toma el crecimiento anual acumulativo en esta actividad durante la fase expansiva como variable para predecir la sensibilidad de cada región a la recesión entre 2007-T3 y 2011-T4.

En primer término, y continuando la tendencia esbozada en la figura 5, el grado de ajuste es mayor ($R = 0,47$), más cerca de la significación estadística ($p = 0,05$), lo que otorga cierto valor predictivo a la hipótesis y apuntala la senda de co-evolución de las estructuras económicas regionales, sin que esto impida, por otro lado, que se manifiesten las singularidades de cada territorio. En efecto, y como se desprende de la tabla 2, la sensibilidad regional a la crisis del ladrillo se aleja de las pautas clásicas y coloca en una posición muy comprometida a todo el Arco Mediterráneo y Canarias, si bien Cataluña parece beneficiarse de su menor dependencia respecto del sector de la construcción. Estas regiones aparecen ahora *flexibles* porque se han aclimatado con facilidad y rapidez al nuevo entorno, pero tendrán que buscar nuevos horizontes económicos para retornar a una vía de crecimiento. Se distinguen, pues, de las *adaptadas*, donde la expansión de la construcción no ha sido tan severamente castigada: Madrid continúa exhibiendo su sostenida fortaleza y se ubican ahora dos regiones que ya venían evolucionando sólidamente como Cantabria y La Rioja y que deben parte del crecimiento de su empleo a la construcción de segundas residencias para el mercado vasco, mientras en Castilla-La Mancha se refleja la expansión inmobiliaria de la metrópoli madrileña.

El nutrido grupo de regiones *resistentes* acoge a las de base más agraria y/o industrial y limitado crecimiento demográfico que no han abrazado el ladrillo como motor económico y, por consiguiente, han sorteado mejor su hundimiento tras 2007-T3. Extremadura, por último, mantiene su excentricidad respecto de las tendencias de conjunto y se distingue, ciclo tras ciclo, por una posición casi siempre inadaptada.

2.3. Hacia una visión de conjunto.

La tabla 3 quiere ofrecer una visión de síntesis sobre la desigual resiliencia de las regiones españolas durante los sucesivos ciclos económicos del período 1976-2011. A tal fin, se ha construido un sencillo *índice de resiliencia* que consiste en sumar tres datos:

- el número de trimestres que cada región tarda en recuperar el nivel original de empleo (1976-T3);

- el número de trimestres que, tras el mínimo de 1994 (con algunos trimestres de diferencia entre unos casos y otros), tarda cada región en recuperar el nivel máximo de empleo que alcanzó en 1991, cuando culmina el período expansivo que arrancó en 1985;

- el número de trimestres “perdidos” por cada región durante la crisis actual, calculado como el número de trimestres que hay que retrotraerse (antes de 2007-T3) hasta encontrar la cifra de empleo más próxima a la registrada en 2011-T4.

Cuanto menor es el índice, debe interpretarse que la región ha sido capaz de recuperarse a mayor velocidad del impacto de dos primeras crisis y se ha visto menos afectada por la tercera, demostrando, pues, un comportamiento más resiliente.

Tabla 3: Índice de resiliencia de las regiones españolas (1976-2011) y propuesta tipológica.

		Índice de resiliencia	Evolución durante cada ciclo de crisis y recuperación		
			Fase I (1976-T3 / 1991-T3)	Fase II (1991-T3 / 2007-T3)	Fase III (2007-T3 / 2011-T4)
<i>España Resiliente</i>	Madrid	46	Adaptada	Adaptada	Adaptada
	Canarias	47	Adaptada	Adaptada	Flexible
	Navarra	49	Resistente	Resistente	Resistente
<i>España Flexible</i>	Comunidad Valenciana	58	Resistente	Adaptada	Flexible
	Baleares	59	Adaptada	Flexible	Flexible
	Andalucía	60	Flexible	Adaptada	Flexible
	Murcia	60	Adaptada	Adaptada	Flexible
	Cataluña	61	Flexible	Inadaptada	Flexible
	España	61	-	-	-
<i>España Resistente</i>	Aragón	68	Inadaptada	Resistente	Resistente
	Castilla - La Mancha	72	Resistente	Inadaptada	Adaptada
	País Vasco	79	Inadaptada	Resistente	Resistente
	Rioja, La	85	Inadaptada	Flexible	Adaptada
	Cantabria	88	Resistente	Flexible	Adaptada
<i>España Inadaptada</i>	Castilla y León	101	Inadaptada	Inadaptada	Resistente
	Extremadura	104	Flexible	Inadaptada	Inadaptada
	Asturias	110	Inadaptada	Inadaptada	Resistente
	Galicia	172	Resistente	Inadaptada	Resistente

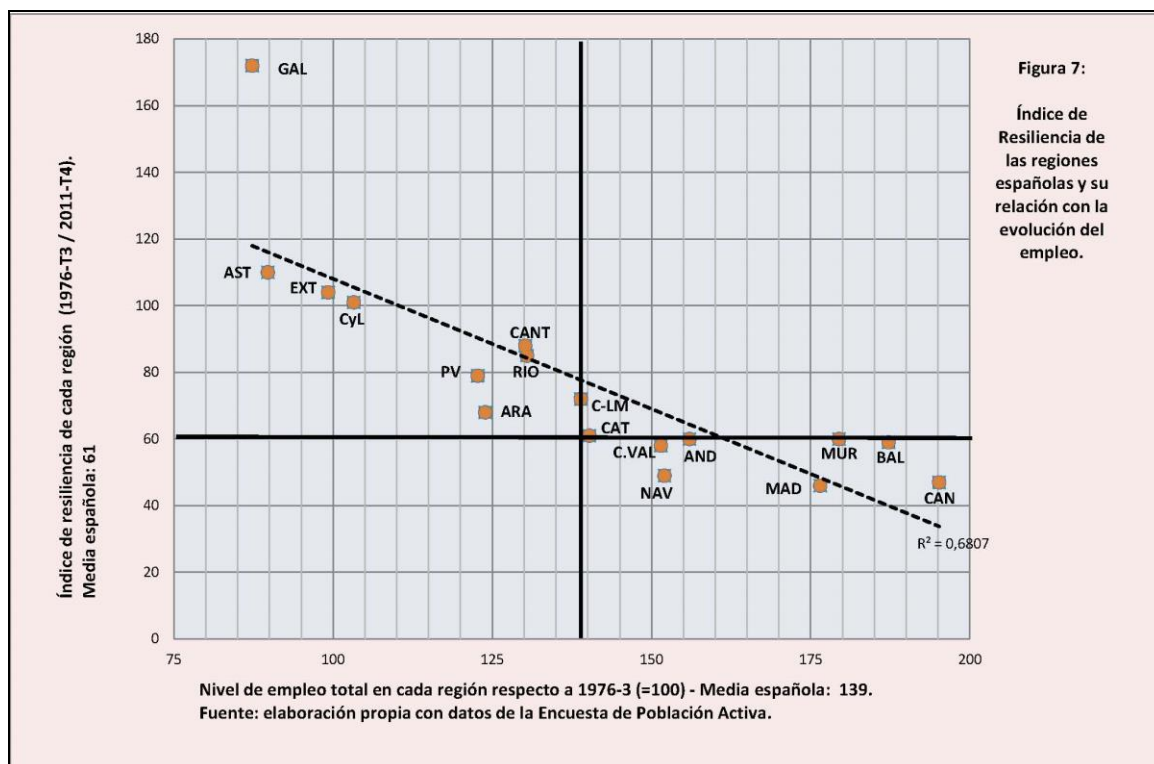
Fuente: elaboración propia a partir de datos de la EPA y figuras 4, 5 y 6.

Pueden distinguirse varios conjuntos regionales. En primer término, la *España resiliente*, donde Madrid, Navarra y Canarias demuestran con sus resultados que la

resiliencia no es una propiedad monolítica ni un camino de sentido único, sino que puede derivar de especializaciones productivas, tamaños económicos, estructuras territoriales y dinámicas temporales bien diferenciadas. A continuación, con valores cercanos a la media española, la España *flexible* está integrada por la Comunidad Valenciana, Baleares, Andalucía, Murcia y Cataluña, de forma que la ventaja acumulada por el Arco Mediterráneo durante la primera etapa del período estudiado basta para consolidar un balance favorable, aunque empañado por su pésima ejecutoria desde 2007, que obligará a redefinir las bases de su modelo productivo de ahora en adelante. La etiqueta que califica a estas regiones remite a una larga etapa de remodelación económica aún inconclusa.

Menos resilientes que el promedio resultan todas las regiones de la Meseta (salvo Madrid), el Valle alto y medio del Ebro y la Cornisa Cantábrica, si bien cabe distinguir aquí dos grupos adicionales. Los resultados más preocupantes corresponden a la *España inadaptada*, las regiones del cuadrante noroccidental que, como ya se apuntó, cierran esta larga etapa con los mismos o menos puestos de trabajo que contabilizaban en 1976. Galicia, caso extremo, jamás recuperó los 1.229,2 miles de trabajadores de partida: los 142 trimestres de la serie, más los treinta de retroceso en la Gran Recesión casi triplican el índice de resiliencia de España. Las otras tres (Asturias, Castilla y León y Extremadura), han atravesado largas etapas de inadaptación que también las alejan del ritmo del conjunto. Cantabria, La Rioja, el País Vasco, Aragón y Castilla-La Mancha integrarían la *España resistente*, capaz de sobreponerse al profundo impacto de las primeras crisis sin recurrir, en exceso al menos, al balón de oxígeno de la construcción.

A fin de explorar la consistencia de este índice de resiliencia, la figura 7 lo correlaciona con el punto de destino alcanzado en 2011-T4 por las regiones españolas (siendo 1976-T3 igual a 100, es decir, con la última columna de la tabla 1). El coeficiente de correlación ($R = 0,76$) sugiere una dependencia elevada y significativa al 99% entre ambas variables, dato que, a falta de análisis estadísticos más robustos, parece suficiente para respaldar en un primer momento la utilidad de este nuevo indicador.



4. CONCLUSIONES Y LÍNEAS DE REFLEXIÓN

Los resultados aportados en este trabajo coinciden en buena medida con los que presenta Martin (2012) para las regiones del Reino Unido. Los datos de empleo conservan su significado como medida de la trayectoria económica de los territorios y su desglose regional permite identificar patrones evolutivos más diversos y matizados que los agregados nacionales. La respuesta de las regiones españolas a las crisis económicas del período 1976-2011 ha ido cambiando debido a la llamativa persistencia de su especialización económica relativa y a la distinta naturaleza de cada episodio recesivo. Y todo ello a pesar de que los datos apuntan también a una homogeneización de la estructura sectorial del empleo en las regiones y a una paralela convergencia de su sensibilidad a las crisis económicas, la cual también tiene cierta influencia sobre el crecimiento del empleo durante las fases alcistas del ciclo. La co-evolución estructural no parece capaz, o no es tan intensa, como para anular la influencia de la tradición o de la herencia económica de cada región y unificar las pautas de comportamiento en las etapas más desfavorables. De este modo, sectores como la industria, gravemente dañados durante los años 1970, parecen hoy garantes de una menor sensibilidad a la crisis financiera e inmobiliaria en algunas regiones que parecían abocadas a una desestructuración económica, social y urbana, no obstante,

que empalidece ante los retos que desafían hoy a los territorios que desde 1995 adoptaron apresuradamente un modelo tan frágil como el inmobiliario.

No obstante, resta comprobar si estos resultados, y el consiguiente mapa regional esbozado por la tabla 3, resisten un análisis teórico y metodológico más minucioso y consistente. En el primer terreno, hay que identificar indicadores capaces de desglosar las cuatro dimensiones de la resiliencia adaptativa (Martin 2012), a saber, resistencia, recuperación, renovación y reorientación, puestos de relieve por la heterogénea composición regional de la que hemos denominado *España resiliente*. También convendría buscar en la Biología y la Ecología términos más precisos que los de regiones *inadaptadas*, *resistentes*, *flexibles* y *adaptadas* para calificar la reacción de los territorios ante la crisis y la recuperación, del mismo modo que es imperativo encontrar explicaciones sólidas al comportamiento individual de cada región y poner de relieve la mutua influencia entre las regiones y el entorno nacional. Y no estaría de más interrogarse sobre la identidad y límites del *sujeto resiliente*: ¿son las regiones político-administrativas la unidad de medición más adecuada y expresiva? ¿Hasta qué punto son entidades autocontenidas y en qué grado están condicionadas por decisiones políticas y económicas de alcance nacional o incluso transnacional?

En cuanto al segundo aspecto, hay que reconocer que el volumen y comportamiento del empleo a escala nacional y regional guarda relación directa con factores aquí omitidos como la dinámica demográfica (tanto natural como migratoria), la tasa de actividad, la cualificación de la mano de obra y la estructura productiva (considerada ésta con más desglose y con mayor peso en los cálculos). Cabe así la posibilidad de que la creciente resiliencia de algunas regiones cantábricas encuentre alguna explicación en su progresivo declive demográfico, mientras el debilitamiento de las comunidades mediterráneas sería la consecuencia de su éxito anterior y la consiguiente y cuantiosa atracción de población.

En un plano más indirecto, sería oportuno evaluar en qué medida la resiliencia regional es función de la política económica aplicada por los gobiernos autonómicos, de su desigual autonomía fiscal (los datos del País Vasco y Navarra no pueden pasarse por alto en este punto), de su grado de diversificación o especialización económica, de su mayor o menor apertura al mercado internacional y de su estructura territorial, con atención particular al papel que puedan desempeñar las grandes ciudades, toda vez que Madrid, igual que Londres en el Reino Unido o el Ática en Grecia, se distingue como la región española más resiliente.

En todo caso, esta tentativa de aproximación evolucionista a la geografía económica regional de España aspira a promover la investigación sobre una cuestión relevante mediante un bagaje conceptual apenas difundido en nuestro país y cuyo desarrollo teórico reciente no ha venido acompañado de un soporte empírico equivalente.

BIBLIOGRAFÍA.

- AALBERS, M. (2009): “Geographies of the financial crisis”, en *Area* vol. 41, pp. 34-42.
- AALBERS, M., ENGELEN, E. y GLASMACHER, A. (2011): “Cognitive closure in the Netherlands: mortgage securitization in a hybrid European political economy”, en *Environment & Planning A* vol. 43, pp.1.779-1,795.
- AMAT MONTESINOS, X. (2009): “Territorio, urbanismo y crisis. Una mirada al Medio Vinalopó (Alicante)”, en *Investigaciones Geográficas* nº 50, pp.109-126.
- BERNARDOS DOMÍNGUEZ, G. (2009): “Creación y destrucción de la burbuja inmobiliaria en España”, en *Información Comercial Española* nº 850, pp. 23-40.
- BIELSA, J. y DUARTE, R. (2011): “Size and linkages of the Spanish construction industry: key sector or deformation of the economy?”, en *Cambridge Journal of Economics* vol. 35, pp. 317-334.
- CEBRIÁN, J.A., BODEGA, I., MARTÍN-LOU, A. y GUAJARDO, F. (2010): “La crisis económica internacional y sus repercusiones en España y en su población inmigrante”, en *Estudios Geográficos* nº 268, pp. 67-102.
- CLARK, G.L. (2011): “Myopia and the global financial crisis: context-specific reasoning, market structure, and institutional governance”, en *Dialogues in Human Geography* vol. 1, pp. 4-25.
- DERUDDER, B., HOYLER, M. y TAYLOR, P. (2011): “Goodbye Reykjavik: international banking centres and the global financial crisis”, en *Area* vol. 43, pp. 173-182.
- DORLING, D. y THOMAS, B. (2011): *Bankrupt Britain. An atlas of social change*. Londres: The Policy Press.

- DYMSKI, G. (2009): “Racial exclusion and political economy of the subprime crisis”, en *Historical Materialism* vol. 17, pp.149-179.
- ENGELLEN, E., HENDRIKSE, R., MAMADOUH, V. y SIDAWAY, J.D. (2011): “Turmoil in Euroland: the geopolitics of a suboptimal currency area?”, en *Environment & Planning D* vol. 29, pp. 571-583.
- FERNÁNDEZ TABALES, A. y CRUZ MAZÓN, E. (2011): “Territorio y actividad constructora: del «tsunami» a la crisis. Factores explicativos y propuesta de indicadores a escala municipal en Andalucía”, en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* nº 56, pp. 79-110.
- FERRÁN ARANAZ, M. (2011): “La evolución del sector de la construcción residencial: una descripción territorial”, en *Ciudad y Territorio - Estudios Territoriales* nº168, pp. 339-364.
- FRENCH, S., LEYSHON, A. y THRIFT, N. (2009): “A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis”, en *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* vol. 2, pp. 287-302.
- FUJITA, K. (2011): “Financial crises, Japan's state regime shift, and Tokyo's urban policy”, en *Environment & Planning A* vol. 43, pp. 307-327.
- GAJA DÍAZ, F. (2008): “El tsunami urbanizador en el litoral mediterráneo: el ciclo de hiperproducción inmobiliaria 1996-2006”, en *Scripta Nova: Revista electrónica de geografía y ciencias sociales* Extra vol. 12, nº 270.
- GARCÍA, J. y RAYA, J.M. (2011): “Price and income elasticities of demand for housing characteristics in the city of Barcelona”, en *Regional Studies* vol. 45, pp. 597-608.
- GARCÍA, M. (2010): “The Breakdown of the Spanish Urban Growth Model: Social and Territorial Effects of the Global Crisis”, en *International Journal of Urban and Regional Research* vol. 34, pp. 967-980.
- GARCÍA-BELLIDO GARCÍA DE DIEGO, J. (2005): “Por una liberalización del paradigma urbanístico español (III): el tsunami urbanístico que arrasará el territorio”, en *Ciudad y Territorio: Estudios territoriales* nº 144, pp. 273-288.
- GARCÍA-MORENO RODRÍGUEZ, F. y LÓPEZ DE FORONDA, O. (2006): “Análisis de la ‘burbuja inmobiliaria’ en España y su impacto sobre Castilla y León: un estudio

- jurídico-económico”, en *Revista de Investigación Económica y Social de Castilla y León* nº 9, pp. 173-383.
- GARCÍA MONTALVO, J. (2009): “Financiación inmobiliaria, burbuja crediticia y crisis financiera. Lecciones a partir de la recesión de 2008-2009”, en *Papeles de Economía Española* nº 122, pp. 66-85.
- IMMERGLUCK, D. (2011): “The local wreckage of global capital: the subprime crisis, federal policy and high-foreclosure neighborhoods in the US”. *International Journal of Urban and Regional Research* vol. 35, pp. 130-146.
- LEE, R., CLARK, G.L., POLLARD, J. y LEYSHON, A. (2009): “The remit of financial geography - before and after the crisis”, en *Journal of Economic Geography* vol. 9, pp. 723-747.
- LLOYD, P.E. y DICKEN, P. (1972): *Location in Space: a Theoretical Approach to Economic Geography*. Nueva York, Harper & Row Publishers.
- MARSHALL, J.N., PIKE, A., POLLARD, J.S., TOMANEY, J., DAWLEY, S. y GRAY, J. (2012): “Placing the run on Northern Rock”, en *Journal of Economic Geography* vol. 12, pp. 157-181.
- MARTIN, R. (2011): “The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond”, en *Journal of Economic Geography* vol. 11, pp. 587-618.
- MARTIN, R. (2012): “Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks”, en *Journal of Economic Geography* vol. 12, pp. 1-32.
- MARTORÍ CAÑAS, J.C. (2010): “Las consecuencias del boom inmobiliario. Cambios en la densidad de las metrópolis españolas, 2001-2007”, en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales* nº 333.
- McDOWELL, L. (2011): “Making a drama out of a crisis: representing financial failure, or a tragedy in five acts”, en *Transactions of the Institute of British Geographers* vol. 36, pp. 193-209.
- MONASTIRIOTIS, V. (2011): “Making geographical sense of the Greek austerity measures: compositional effects and long-run implications”, en *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* vol. 4, pp. 1-15.

- NAREDO PÉREZ, J.M. (2009): “La cara oculta de la crisis: El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias”, en *Revista de Economía Crítica* nº 7, pp. 118-133.
- NEL-LO, O. (2011): “Estrategias para la contención y gestión de las urbanizaciones de baja densidad en Cataluña”, *Ciudad y Territorio - Estudios Territoriales* nº167, pp. 81-98.
- O'KEEFE, S. (2012): “The impact of slow growth policies on local economies: through housing boom and bust”, en *Applied Geography* vol. 32, pp. 66-72.
- OBIOL MENERO, E.M. y PITARCH GARRIDO, M^aD. (2011): “El litoral turístico valenciano. Intereses y controversias en un territorio tensionado por el residencialismo”, en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* nº 56, pp. 177-200.
- PALACIOS GARCÍA, A. y VINUESA ANGULO, J. (2010): “Un análisis cualitativo sobre la política de vivienda en España. La opinión de los expertos”, en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense* nº30(1), pp.101-118.
- PIKE, A. y POLLARD, J. (2010): “Economic geographies of financialization”, en *Economic Geography* vol. 86, pp. 29-52.
- ROCA, J., ARELLANO, B. y MOIX, M. (2011): “Estructura urbana, policentrismo y sprawl. Los ejemplos de Madrid y Barcelona”, en *Ciudad y Territorio - Estudios Territoriales* nº 168, pp. 299-322.
- ROMERO GONZÁLEZ, J. (2010): “Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias”, en *Cuadernos Geográficos* nº 47, pp. 17-46.
- SIDAWAY, J. (2008): “Subprime crisis: American crisis or human crisis?”, en *Environment & Planning D* vol. 26, pp. 195-198.
- SIMMIE, J. y MARTIN, R. (2010): “The economic resilience of regions: towards an evolutionary approach”, en *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* vol. 3, pp. 27-43.
- TENENBAUM, H.S. y WATERS, N.M. (2011): “Spatial patterns of subprime mortgages by local banks, nonlocal banks, and independents in the continental US”, en *Environment & Planning A* vol. 43, pp. 1.761-1.778.

WAINWRIGHT, T. (2011): “Tax doesn't have to be taxing: London's 'onshore' finance industry and the fiscal spaces of a global crisis”, en *Environment & Planning A* vol. 43, pp. 1.287-1.304.

WÓJCIK, D. (2009): “Geography stupid! A note on the credit crunch”, en *Environment & Planning A* vol. 41, pp. 258-260.

WÓJCIK, D. (2011): “Finance at the crossroads: geographies of the financial crisis and its implications”, en *Environment & Planning A* vol. 43, pp. 1.756-1.760.

CRISIS Y TERRITORIO. ¿EXPECTATIVAS ECONÓMICAS TRUNCADAS?¹

Isabel del RIO LAFUENTE
Departamento de Geografía Humana de la UCM
iriolafu@ghis.ucm.es

Juana RODRIGUEZ MOYA
Departamento de Geografía Humana de la UCM
jumrodri@ghis.ucm.es

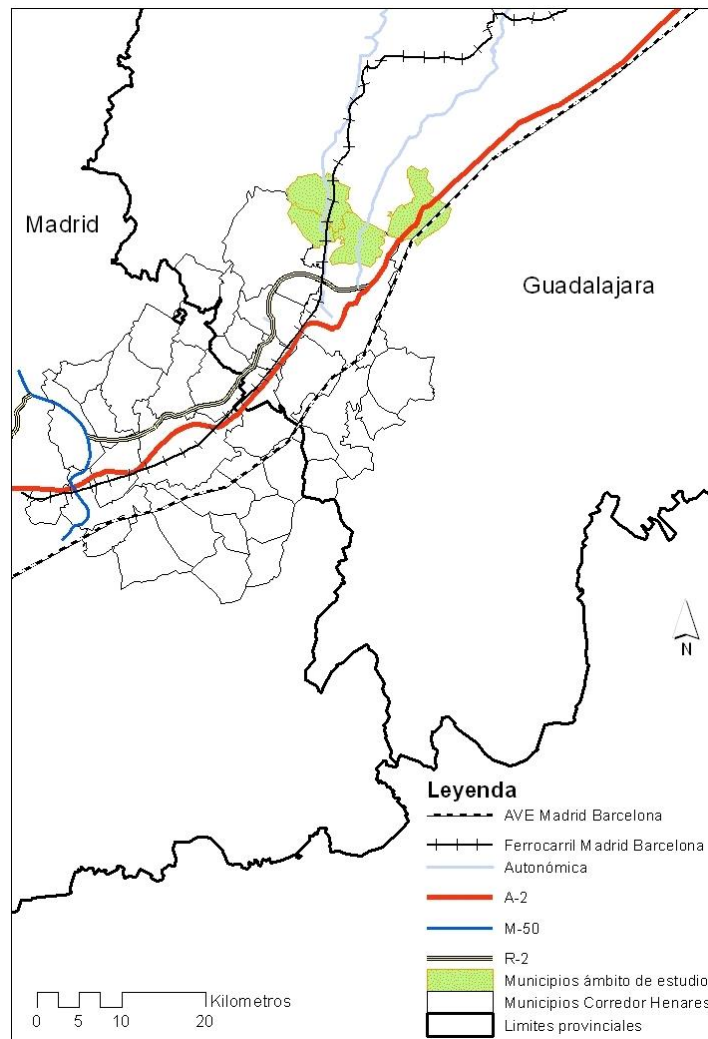
1. INTRODUCCIÓN

La comunicación aborda algunos de los primeros resultados del estudio que analiza la dinámica socioeconómica y territorial de cuatro municipios del Corredor del Henares en los últimos años, coincidiendo, pues, con la crisis económica. El interés del estudio radica en descubrir si la recesión ha frenado o no el proceso de transformación económica y territorial pensado e iniciado en ellos justo en los años anteriores al comienzo de la crisis. Su elección se justifica por un conjunto de circunstancias que les acompaña lo que les da una cierta originalidad con respecto al contexto territorial y funcional al que pertenecen, y que se centran en los siguientes aspectos: los cuatro municipios se localizan en el borde norte del Corredor del Henares, uno de los territorios, entre Madrid y Guadalajara, más potente y dinámico del centro peninsular (fig. 1); la distancia que los separa de ambas ciudades, de unos 75 y 16 Km. respectivamente, mide la potencia difusora de los recientes procesos económicos con impacto territorial que tienen en ambas ciudades y sus áreas metropolitanas su razón de ser; además, los cuatro municipios se hacen eco de las oportunidades que les brinda la nueva economía y se apoyan en sus ventajas de localización - excelente accesibilidad - para adaptar sus recursos locales - suelo abundante y de precio competitivo - a las demandas del sistema productivo actual; de ahí que los ayuntamientos de estos municipios, coincidiendo con la etapa alcista de los primeros años del siglo XXI, apoyada e impulsada sobre todo en el urbanismo expansivo, el negocio inmobiliario y el consumo interno, revisan o redactan su planeamiento municipal calificando una gran superficie de suelo como “urbanizable industrial” para atraer negocios muy consumidores de este recurso territorial; por último, el desarrollo del nuevo suelo industrial y su ocupación se enfrenta con la crisis económica, que paraliza o retrasa su transformación de manera desigual y, en todo caso, provoca una caída importante de los

¹ Proyecto “Efectos spillover de las infraestructuras de transporte”, REF: TRA2011-27095, MICINN

precios del suelo y productos inmobiliarios, que es aprovechada, no obstante, por capitales y empresas solventes para instalar sus negocios. Así pues, analizar algunos aspectos de la dinámica económica y territorial de estos municipios en los últimos años puede ilustrar sobre el tipo de respuestas, a veces contradictorias, que la crisis está provocando en territorios que han optado por especializarse en sectores dependientes de los efectos que acompañan a la bonanza económica durante las épocas alcistas.

Figura 1. Localización de los municipios estudiados en el conjunto del Corredor del Henares e infraestructuras de transporte que les afectan



Fuente: Elaboración propia

La comunicación se divide en 3 partes. La primera presenta los rasgos generales que definen el Corredor del Henares, se hace un breve diagnóstico del mismo justo antes de la recesión económica y se apuntan algunos de los efectos de la misma; la segunda parte analiza la evolución de la economía de los municipios elegidos en los últimos cuatro años y se interpretan los resultados a través de las estrategias de los principales actores del

territorio; por último se señalan algunos aspectos de los efectos a veces contradictorios que la crisis está suponiendo en la economía territorial actual. Se utilizan datos que proceden de fuentes socioeconómicas y territoriales. Las primeras informan de la evolución demográfica, empresarial, del empleo y del mercado de suelo industrial y de productos inmobiliarios; las fuentes territoriales se refieren ante todo a la información sobre la transformación y ocupación de la superficie del suelo urbanizable industrial contenida en los documentos de planeamiento municipal. Además, la observación en trabajo de campo y la revisión de imágenes digitales actualizadas ayudan a comprender la repercusión de los procesos económicos y territoriales en curso.

2. ALGUNAS CLAVES ECONÓMICAS Y TERRITORIALES DEL CORREDOR DEL HENARES EN EL ÁREA FUNCIONAL MADRILEÑA

El nombre de “Corredor del Henares” alude a un territorio de concentración y difusión económica, que se construye aproximadamente durante siete décadas hasta conformar uno de los espacios productivos más dinámicos y personales del centro peninsular. Su imagen, muy atractiva, evoca el mito que acompaña a la forma territorial vinculada con la instalación continuada en el tiempo y en el espacio de viviendas, actividades económicas, equipamientos y servicios a lo largo de una infraestructura de primer rango, como es la Nacional A-2. Ha sido escenario durante los últimos setenta años de intensos procesos de urbanización, industrialización, des-industrialización y terciarización, lo que le sitúa en posición privilegiada para observar, analizar e interpretar las sucesivas respuestas territoriales a los cambios del sistema económico de alcance nacional, internacional y global. Todo esto coincide con la conformación del área metropolitana madrileña de la que es una pieza fundamental; y cómo aquella, que en este tiempo se ha complejizado y extendido espacialmente desde la metrópoli madrileña hasta las provincias limítrofes, el Corredor también “ha crecido” a lo largo y a lo ancho, incorporando municipios de la Comunidad de Madrid y de la provincia de Guadalajara que se benefician de su cada vez mayor accesibilidad entre sí y con el eje principal, facilitada por el refuerzo continuo de un sistema de comunicaciones interconectado.

En recientes trabajos de las autoras sobre el Corredor del Henares se justifica su delimitación, operación necesaria para constituirlo en ámbito operativo de investigación

(RÍO y RODRÍGUEZ, 2009). Dicha delimitación, además de tener en cuenta las utilizadas por las administraciones en el marco de las políticas de ordenación territorial y las que manejan las asociaciones empresariales del área², afecta a los municipios tradicionales y más centrales y todos los que cumplen las condiciones de tener más de un 15% de la población trabajadora en los sectores industrial y logístico, tener continuidad geográfica y ofertar una superficie significativa de suelo urbanizable industrial a través de sus respectivos planeamientos. De esta manera, se delimita un territorio de forma ovalada, cuyos ejes máximo y mínimo alcanzan 80 y 45 Km. de longitud, constituido por 42 municipios, 24 pertenecen a la Comunidad de Madrid y 18 a la provincia de Guadalajara, Dado que se aprecian comportamientos territoriales diferenciados, a efectos de análisis se individualizan los municipios del eje principal, que suelen ser los tradicionales y principales, y los considerados como secundarios, que se han transformado más tarde y se apoyan en vías paralelas y transversales a la principal³.

Los cuadros 1 y 2 presentan las características básicas del Corredor del Henares en 2006 y los cambios en algunas de ellas habidos entre 2007 y 2011. Las variables, aunque son muy generales, expresan de manera elocuente las diferencias internas y el impacto de la crisis económica. En este sentido, los 42 municipios acogían en 2006 cerca de 757.000 habitantes, cifra que se convierte en 2011 en algo más de 786.000 habitantes. El Corredor crece en población, pero a ritmo diferente a lo largo de la década: entre 2000 y 2006 la tasa de crecimiento es del 25% y entre 2007 y 2011 la misma ha descendido al 10%. Por otro lado, la disimetría entre los tramos de Madrid y Guadalajara se pone en evidencia con la distribución de la población entre ambos, ya que el de Madrid concentra las tres cuartas partes de toda la población, y también en su evolución, pues el tramo de Guadalajara se muestra bastante más dinámico demográficamente que el madrileño, y esto ocurre tanto en los años de la época alcista como sobre todo en los de recesión económica. Hecho que puede interpretarse por procesos de emergencia reciente en los territorios de Guadalajara, que van acompañados por valores del suelo residencial más bajos que los que se dan en las zonas de la comunidad madrileña.

² Asociación de Empresarios del Henares (<http://www.aedhe.es>) y Confederación Provincial de Empresarios de Guadalajara (<http://www.ceoeguadalajara.es>)

³ La relación de municipios por ámbitos de estudio es la siguiente: eje principal tramo de Madrid: Alcalá de Henares, Coslada, Meco, San Fernando de Henares y Torrejón de Ardoz; eje principal tramo de Guadalajara: Alovera, Azuqueca, Cabanillas del Campo, Guadalajara y **Torija**; ejes secundarios sector madrileño: Ajalvir, Anchuelo, Camarma, Cobeña, Corpa, Daganzo, Fresno de Torote, Loechaes, Mejorada del Campo, Nuevo Baztán, Paracuellos, Pozuelo del Rey, Santorcaz, Santos de la Humosa, Torres de la Alameda, Valdeavero, Valverde de Alcalá, Velilla de San Antonio y Villalbilla; ejes secundarios sector guadalajareño: Chiloeches, **Fontanar**, Horche, Marchamalo, Pioz, Pozo de Guadalajara, Quer, Torrejón de Rey, **Tórtola de Henares**, Valdeaveruelo, Villanueva de la Torre, Yebes y **Junquera de Henares**.

Cuadro 1. Magnitudes socioeconómicas del Corredor del Henares en los tramos de Madrid y Guadalajara, 2006

Variables	Tramo Madrid	Tramo Guadalajara	Total Corredor Henares	%Tramo Madrid	%Tramo Guadalajara
Superficie (Km2)	749,3	649	1.398,3	53,59	46,41
Nº municipios	24	18	42	57,14	42,86
Población 2006	538.125	144.345	756.975	71,09	28,91
Crecimiento demográfico (2000-2006)	23,75	28,36	25,05		
Empleo total 2006	187.523	66.758	254.281	73,75	26,25
Empleo industria	40.593	10.641	51.234	79,23	20,77
Empleo transp. y comunic.	19.036	6.540	25.576	74,43	25,57
Empleo comercio al por mayor	22.155	4.888	27.043	81,93	18,07
Paro	21.814	5.111	26.925	81,02	18,98

Fuente: Anuario Económico Caja España y Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia

Cuadro 2. Evolución reciente de algunas magnitudes socioeconómicas del Corredor del Henares en los tramos de Madrid y Guadalajara, 2007-2011

	Tramo Madrid	Tramo Guadalajara	Total Corredor Henares	% Tramo Madrid	% Tramo Guadalajara
Población 2007	546698	162912	709.610	77,04	22,96
Población 2011	593706	192704	786.410	75,50	24,50
Crecim. demográfico (2007-2011)	8,60	18,29	10,82		
Nº empleos 2007	191.859	75.247	267.106	75,45	29,59
Nº empleos 2011	182.093	63.727	245.820	74,08	25,92
Crecimiento empleo (2007-2011)	-5,09	-15,31	-3,32		
Paro 2007	22730	5288	28018	81,13	18,87
Paro 2011	52557	17283	69840	75,25	24,75
Crecimiento paro (2007-2011)	131,22	235,66	151,5		

Fuente: Anuario Económico Caja España y Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia

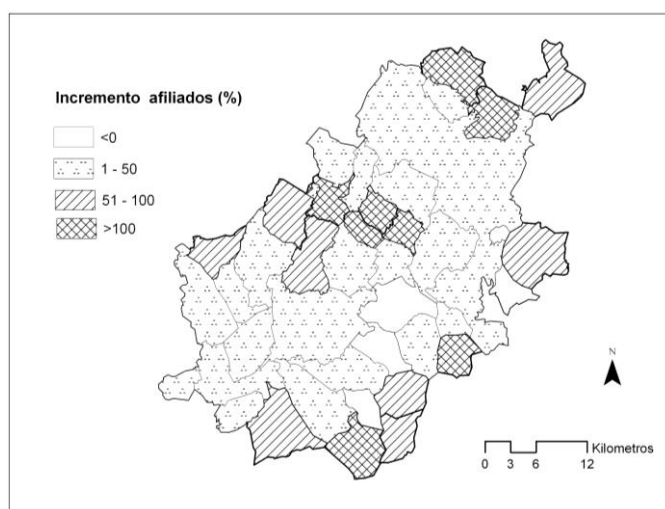
Pero son las variables “empleo” y “desempleo” y su evolución reciente las que muestran la crudeza de la crisis, y en este caso, el tramo de Guadalajara aparece con un comportamiento bastante más débil que el madrileño. Si en 2007 el Corredor entero tenía 267.106 trabajadores, 12.825 más que un año antes, y cuatro años después ha perdido más de 21.000 afiliados a la Seguridad Social, este descenso en términos relativos es tres veces más alto en el tramo de Guadalajara que en el madrileño; de igual forma, el crecimiento del paro en los últimos cuatro años, que lo ha hecho para todo el Corredor en 40.000 efectivos, proporcionalmente es bastante más alto en el conjunto de municipios de Guadalajara que en los municipios de Madrid.

Desde el punto de vista funcional, y en el marco de la admitida y generalizada des-industrialización que sufren las áreas metropolitanas de los países desarrollados, la imagen genérica que ofrecía el Corredor del Henares seguía siendo antes de la crisis la de un ámbito especializado en el sector secundario en relación a su entorno. Así lo muestra el dato del empleo industrial, que llegaba a representar en 2006 el 20 % de todo del empleo del Corredor (cuadro 1); valor que llegaba a ser algo más alto en el tramo madrileño. De igual forma que se admite la des-industrialización como un hecho que se vincula con la des-localización de los centros relacionados con la fase central o de fabricación del sistema productivo, también se considera como hecho generalizado la orientación hacia los territorios más desarrollados de capitales y empresas relacionados con las fases previas y posteriores de la actual cadena de valor que conforma el sistema productivo actual, ya que se considera que estos territorios son, y más sus grandes áreas urbanas, nichos para la excelencia profesional, grandes mercados de consumo y anclajes excepcionales de la economía mundial. En este sentido, dentro de la región funcional madrileña, el Corredor del Henares es un escenario donde se están llevando a cabo procesos de des-industrialización/terciarización en su sistema productivo tradicional, lo que se manifiesta en un crecimiento de capitales, empresas y espacios relacionados, en este caso, con actividades pos-fabricación, como son las de almacenamiento, transporte de mercancías y comercio al por mayor. Se admite que estas funciones conforman el núcleo principal del sector logístico y como tal son seleccionadas en estudios e investigaciones al caso (HESSE, 2008; RIO y RODRÍGUEZ, 2010 y 2012). De ahí que en el cuadro 1 se incorpora el empleo industrial, ya comentado, y el del transporte y comunicaciones y comercio al por mayor, que ponen de manifiesto la presencia significativa en 2006 del sector logístico en ambos tramos del Corredor, dado que en los dos subterritorios la logística consigue cifras de empleo algo superiores a los de la industria.

Así pues, El Corredor del Henares ya aparece antes de la crisis económica como un espacio metropolitano en transformación funcional y adaptación territorial a la Cadena Mundial de Mercancías (SASSEN, 2010), como ocurre también con otros ámbitos del área funcional madrileña, pues no es vano la Comunidad de Madrid es definida por la Comisión Europea a través de sus Programas Marco como “hinterland internacional” (Comisión Europea, 2001). Si la transformación funcional del Corredor se manifiesta con la presencia en alza de las actividades logísticas frente a las industriales, la adaptación territorial se justifica tanto por las políticas territoriales favorables al cambio en los municipios

tradicionales y centrales al eje como por el mayor dinamismo económico que experimentan en términos relativos los municipios situados en los bordes del Corredor. El resultado es la progresiva ampliación espacial del Corredor como unidad económico-funcional y la reciente incorporación al mismo de municipios limítrofes. La figura 2 quiere mostrar este fenómeno utilizando datos relativos al cambio del número de afiliados, entre 2000 y 2006, adscritos a la industria y a la logística en los 42 municipios que conforman el Corredor. Los valores más altos, que traducen dinámicas económicas superiores a la media, se producen en los bordes norte y sur, prolongándose hacia el interior en los municipios que son frontera entre Madrid y Guadalajara. La explicación básica viene dada por el rápido cambio del sistema productivo global y su demanda de suelo calificado y dotado para actividades muy consumidoras de este recurso local; cuestión que se facilita con la puesta en acción de políticas que refuerzan infraestructuras de transporte y comunicaciones y preparan abundante suelo industrial para acoger nuevos negocios.

Figura 2: Distribución por municipios de las tasas de variación de los afiliados en industria y logística, 2000-2006



Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia

En este sentido, la competitividad territorial que acompaña al Corredor es resultado en gran parte de la densidad y eficacia de sus infraestructuras de transporte, longitudinales y puntuales, que llegan a constituir su razón de ser. Es tal el protagonismo de este hecho, que puede decirse que la historia de la construcción de carreteras, ferrocarriles, puertos aéreos, puertos secos, estaciones o terminales de carga coincide con la del propio Corredor. En la figura 1 se representan las dos carreteras fundamentales, la autovía Madrid-Barcelona y la autopista Madrid-Guadalajara, y los dos ferrocarriles, el AVE y el de largo recorrido, que unen ambos Madrid y Barcelona. Además hay que reseñar elementos puntuales de gran significado para el ámbito, y que en la imagen no aparecen, como son los aeropuertos de Madrid Barajas y Torrejón y los puertos secos de Coslada y Azuqueca, infraestructuras a las que hay que añadir sus terminales de carga. Por lo tanto, carreteras de gran capacidad, ferrocarriles de largo recorrido y alta velocidad, uno de los más importantes aeropuertos europeos más dos de los principales puertos secos nacionales y europeos, todo ello además articulado en un sistema multimodal de rápida operatividad, otorgan al Corredor de una accesibilidad difícil de superar por otros territorios nacionales, y comparable a otros internacionales. De ahí que la imagen de este territorio trasciende de su propia entidad física para integrarse en la red de comunicaciones y flujos transnacionales. Así es visto por el capital privado internacional, que orienta sus inversiones hacia él, y por las instituciones europeas que le incorporan a proyectos de comunicación trans-europeos⁴.

La segunda cualidad de competitividad del Corredor se refiere a la reciente y muy importante oferta de superficie de suelo industrial disponible ofertado por el planeamiento municipal, al que le acompaña un activo mercado de productos inmobiliarios industriales y logísticos, coincidiendo con el urbanismo expansivo y las altas expectativas de negocio en los últimos años de la fase alcista del ciclo económico actual. Esta estrategia es seguida por la mayoría de los municipios del Corredor y muy especialmente por los periféricos y poco transformados, que ven en este proceder una vía fácil y rápida de transformación económica al socaire de las buenas comunicaciones y del marketing territorial que acompañan al Corredor. A esto se une la demanda de suelo para instalaciones logísticas (RÍO y RODRÍGUEZ, 2009) en el contexto de la terciarización contemporánea, de la nueva lógica geoeconómica y de las formas territoriales emergentes (PROULX, 2010)

⁴ La Unión Europea decide en 2010 tomar en consideración La Red Transeuropea de Transporte y fomentar el ferrocarril como modo de transporte de viajeros y mercancías. En dicha Red se diseña la línea “Corredor Central”, que une el sur de España con Francia y el resto de Europa y en la que se integra el tramo español del Corredor del Henares, <http://lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32010D0661:ES:NOT>

Esto ocurría coincidiendo con el fin de la fase económica alcista, de tal manera que es en el contexto de respuesta y/o adaptación a la fase regresiva donde se insertan algunos de los resultados de la dinámica económica y territorial seguida por los cuatro municipios del Corredor del Henares que para esta ocasión se han elegido como ámbito de estudio

3. EFECTOS DUALES DE LA CRISIS ECONÓMICA EN CUATRO MUNICIPIOS DEL CORREDOR DEL HENARES DE RECIENTE TRANSFORMACIÓN.

Los cuatro municipios elegidos constituyen la frontera septentrional o la “avanzadilla” hacia el norte del Corredor del Henares en la provincia de Guadalajara. Los datos sobre localizaciones de nuevas actividades económicas y las referencias que de ellos se hacen en el marketing territorial así lo muestran y lo consideran. Los cuatro municipios forman un arco entre la carretera autonómica CM-102, en la que se localizan dos de los municipios de este estudio, Fontanar y Junquera de Henares, y la autovía A-2, que une Madrid y Barcelona y sobre la que se apoya el tercer municipio de estudio que es Torija. El cuarto término municipal, Tórtola de Henares, se localiza entre ellos sin que le atraviese un eje de comunicación de relevancia (ver figura 1). Esta circunstancia puede explicar su comportamiento económico diferencial hasta ahora con respecto a los otros tres municipios. Su inclusión, no obstante, se justifica por su continuidad geográfica y porque puede servir de contrapeso a las otras tres dinámicas y ayudar, así, a entender hasta que punto la accesibilidad territorial es determinante en la reestructuración económica y en la nueva geografía que se está redibujando en las áreas metropolitanas. En este sentido, la incorporación de los cuatro municipios en el Corredor del Henares resulta de la accesibilidad que les proporciona las carreteras señaladas, a las que hay que añadir el ferrocarril Madrid-Barcelona, que discurre por los municipios de Fontanar y Junquera de Henares. En este último se aprueba en 2006 la creación de un puerto seco intermodal en el que participan agentes económicos regionales, como Gran Europa y la Autoridad Portuaria de Barcelona y, también, la cercanía a la estación del AVE, en Yebes, y a la radial R-2, que les conecta a los aeropuertos de Torrejón y Madrid-Barajas.

3.1. De cómo los datos muestran situaciones diferenciadas antes y durante la crisis económica.

Hace unos diez años los cuatro municipios guadalajareños, Fontanar, Torija, Tórtola y Junquera de Henares, y aunque en algunos de ellos la industria tenía cierta importancia,

inician una etapa nueva coincidiendo con el crecimiento económico que se manifiesta en el Corredor del Henares motivada por transformaciones funcionales y territoriales, entre las que destaca la ascendencia de las actividades logísticas ante el retroceso de las industriales. Esta reorientación funcional es entendida como uno de los nichos económicos en los que se fundamenta parte de la economía de los territorios considerados como postindustriales y que, por lo tanto, hay que potenciar, cuestión que se asume por los agentes económicos regionales y locales que ponen en valor sus recursos para atraer inversiones, en este caso, sobretudo inmobiliarias para nuevas residencias y actividades económicas. Este proceder en general ha dado resultados positivos durante los años anteriores a la crisis y resultados duales en los 4 años de crisis económica.

El cuadro 3 recoge el valor de algunas variables socioeconómicas básicas de los cuatro municipios en 2011 y el significado de su cambio entre 2007 y 2011. Las cifras de población muestran que los cuatro son pequeñas entidades de población pero con un ritmo de crecimiento muy superior a la media provincial durante los años de crisis, hecho que se deriva del fuertísimo crecimiento que tuvieron de 2000 a 2007. Aunque el cuadro no lo recoge, las tasas de incremento demográfico durante esos siete años casi doblaban a las del periodo siguiente. Su incorporación cada vez mayor al Corredor del Henares explica en gran medida su comportamiento alcista. Así también hay que entender los datos y la evolución de las variables económicas. Los cuatro municipios han perdido empresas en la crisis económica, sobre todo Tórtola de Henares, que es el que tiene una estructura productiva más débil, pero en cualquier caso cuenta con más centros que en 2000, lo que muestra el importante crecimiento empresarial en los primeros siete años de la década.

En cambio, el fenómeno del retroceso en el número de empresas no se muestra tan claro al observar las cifras generales en la evolución del empleo. Pierden trabajadores dos municipios, Yunquera y Tórtola de Henares, Fontanar se mantiene y Torija gana. Esto se explica a grandes rasgos por el comportamiento diferencial del empleo entre los tres grandes sectores económicos: **industria**, en la que los efectivos descienden bastante, con valores casi siempre superiores a la media provincial; **construcción**, en la que se pierde en cuatro años la mitad del empleo anterior, situación que se iguala a la de provincia; pero en cambio crecen los trabajadores en los **servicios**, sobre todo en algunos municipios como Torija. Esta cuestión diferencial hay que entenderla como resultado de la apuesta que la mayoría de los municipios hicieron desde antes de la crisis para fomentar la llegada de inversiones que resultaron ser sobre todo las logísticas, integradas en el sector terciario. El

cuadro 4 intenta cuantificar los trabajadores que absorbe el conjunto de actividades logísticas, responsables del señalado incremento del empleo terciario. En este caso, el periodo que se analiza va desde 2000 a 2009, último año para el que se ha obtenido información en la Tesorería General de la Seguridad Social desagregada a dos dígitos, lo que permite individualizar las funciones que genéricamente conforman la logística. El último dato corresponde a 2009 y, si bien es cierto que la caída de la actividad económica se ha ido profundizando en los años siguientes, el crecimiento del empleo logístico en Fontanar y Torija es espectacular, ocurrido además entre 2006 y 2009. Este hecho es el que deslumbra y el que sugiere la búsqueda de respuestas a su comportamiento. Algo se consigue al profundizar en el estudio del papel de los agentes internos y externos que intervienen en estos municipios antes y durante la crisis económica.

Cuadro 3. Indicadores socio-económicos del cambio en los cuatro municipios de estudio, 2007-2011

	Fontanar	Torija	Tórtola Henares	Yunquera Henares	Provincia Guadalajara
Población 2011	2.276	1.528	939	3.645	84.453
Incremento demográfico, 2007-2011	39,98	89,98	42,92	24,78	8,38
Nº de empresas, 2011	42	38	12	78	7.902
Incremento empresas 2007-2011	-4,55	-3,64	-29,41	-10,34	-11,63
Nº de empleos, 2011	684	617	71	708	78.802
Incremento empleos, 2007-2011	0,29	10,77	-14,46	-9,00	-15,28
Incremento empleo industrial, 2007-2011	-13,40	-9,03	-60,00	-17,79	-11,13
Incremento empleo construcción, 2007-2011	-49,21	-50,29	-43,75	-48,17	-48,86
Incremento empleo servicios, 2007-2011	13,96	71,10	0,00	10,80	-6,90

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes y Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia

Cuadro 4. Evolución del empleo logístico⁵ en los municipios de estudio, 2000, 2006 y 2009

	Fontanar	Torija	Tórtola de Henares	Yunquera de Henares	Total ámbito
Empleo logística 2000	25	17	2	14	58
Empleo logística 2006	37	38	10	27	112
Empleo logística 2009	416	260	10	37	723
Incremento empleo logística, 2000-2009	1.024,00	584	0,00	37,03	545,53

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Elaboración propia

3.2. Acciones y estrategias territoriales puestas en funcionamientos durante la crisis económica en los municipios estudiados

Se admite que la dinámica económica en un territorio abierto, como el que forman los cuatro municipios, la protagonizan la administración local, pero también la autonómica y estatal, las inversiones empresariales internas y externas al sistema productivo local, el mercado laboral que se localiza en su área de influencia y las instituciones locales o regionales que pueden ayudar y orientar dicha dinámica económica al poner en contacto y hacer coincidir los intereses de los diferentes agentes. Algunas acciones de las administraciones autonómica y estatal con repercusión en la zona ya se han mencionado en las referencias a la densidad de las infraestructuras; en relación con el papel de las instituciones, el texto de la comunicación no se detiene en esta ocasión aunque hay que señalar el papel fundamental que en la provincia de Guadalajara y en el tramo del Corredor del Henares tiene desde hace ya bastante tiempo la Confederación de Empresarios de Guadalajara (www.ceoeguadalajara.es). Por lo tanto, este apartado se va a fijar en algunas de las estrategias empresariales y de las administraciones locales cuyo escenario ha sido el territorio de estudio.

El cuadro 5 recoge información diversa, no solo cuantitativa, sobre algunos aspectos relacionados con los responsables de la dinámica reciente de los cuatro municipios. Si se hace una secuencia de los acontecimientos que se suceden en el tiempo y en el espacio, y lo aplicamos a nuestra zona, lo que resulta es lo siguiente: la administración local prepara nuevo suelo industrial, también residencial, abundante y bien situado a través de la

⁵ En el sector logístico se han incluido el “comercio al por mayor”, el “transporte terrestre”, y el “almacenamiento”. La serie anual utilizada ha obligado a homogeneizar las dos CNAE, 1993 y 2009

redacción y aprobación de instrumentos de planeamiento general o de desarrollo; a continuación, las empresas promotoras e inmobiliarias de suelo industrial y/o productos inmobiliarios desarrollan el suelo y construyen promociones de naves para su posterior venta o alquiler o directamente y por encargo construyen establecimientos “llave en mano”; por último, en función de las expectativas económicas y del tipo de negocio y empresa que se adecue en el tiempo y en el espacio, el nuevo suelo industrial se ocupa con establecimientos y se convierte en suelo productivo. El éxito estriba en que la inversión pública y privada dirigida a preparar y ofertar el recurso local llegue a culminar con la instalación empresarial. Esto es lo que persiguen los ayuntamientos de los cuatro municipios cuando en la época alcista revisan su planeamiento para cubrir las expectativas de demanda de suelo competitivo, que ellos pueden cumplir y que además en ese momento se considera una apuesta de resultados altamente positivos.

Cuadro 5. Nuevo suelo industrial calificado por planeamiento, principales operadores inmobiliarios y centros logísticas de reciente localización en los municipios de estudio

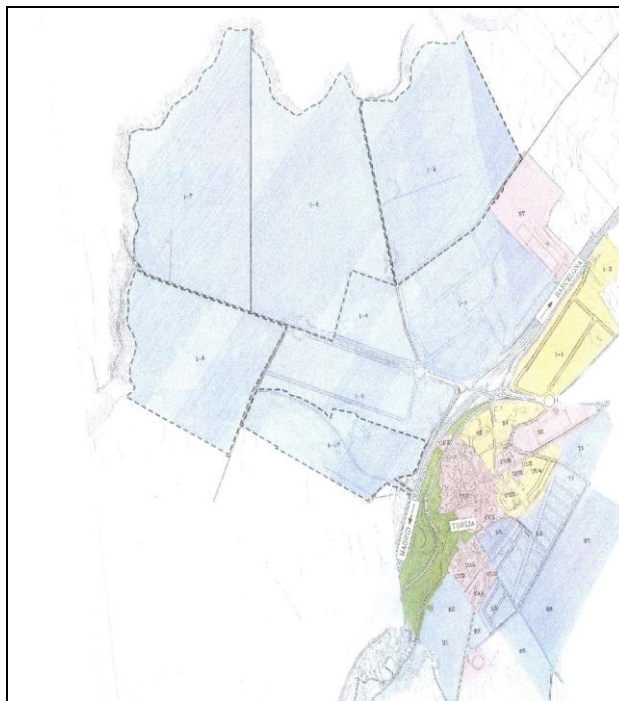
	Fontanar	Torija	Tórtola de Henares	Yunquera de Henares
M2. de nuevo suelo industrial	927.953	2.652.945	697.600	1.840.235
Instrumento de planeamiento	PP	POM	POM	POM
Año de aprobación	2004	2006	2001	2010 (inicial)
Operadores y consultores inmobiliarios	Knight Frank Gran Europa Aguirre Newman Atisreal	Aguir. Newman J. L. Lasalle Gran Europa		Richard Ellis Gran Europa
Grandes empresas instaladas en los últimos años (centros logísticos)	C&A Danosa	AGL Leroy Merlin L’Oreal Brother Bridgestone Primark		

Fuente: Ayuntamientos Municipales (sección de Urbanismo) e Informes Anuales de los Operadores Inmobiliarios señalados, 2008, 2009 y 2010. Elaboración propia

En este sentido, los ayuntamientos ponen a disposición del mercado en la primera década del siglo XXI una gran superficie de suelo urbanizable industrial que supera las 600 Ha. De los cuatro municipios, destaca Torija, que califica junto a la autovía A-2 más de 250 Ha. La aprobación del Plan de Ordenación Municipal ha sido el instrumento más empleado para legalizar el cambio de uso de suelo, de rústico a urbanizable industrial, aunque cuando el trámite de transformación requiere rapidez, se procede a redactar y aprobar la transformación de suelo rural a industrial a través de Planes Parciales, como es el caso de

Fontanar. En todo caso, de lo que se trata es de, a través de los instrumentos legales que permite la ley del suelo de la Comunidad de Castilla La Mancha, poner pronto en el mercado el mejor recurso local del que disponen los pequeños municipios.

Figura 3: Superficie calificada como urbanizable industrial (azul) en Torija, 2006



Fuente: Ayuntamiento de Torija. Departamento de Urbanismo

El ritmo de promoción y ocupación del suelo está siendo irregular y en todo caso lento, si se compara con la gran superficie de suelo ofertado, pero del mismo pueden avanzarse algunas líneas generales para su interpretación. En principio, los municipios que están siendo más activos desde el punto de vista inmobiliario son Fontanar y Torija, en los que por ejemplo Gran Europa promueve en alquiler superficies superiores a los 4.000 m². o Aguirre Newman que, a la vez que promueve, informa de la oferta en mano y en alquiler de una plataforma y un parque logístico en Torija, que suman más de cien mil metros cuadrados y también de suelo disponible que llega a los 300.000 m². También son Fontanar y Torija los municipios elegidos por empresas internacionales que construyen, por encargo a empresas especializadas, grandes centros de distribución para sus producciones que tienen en el mercado regional y extra-regional su ámbito de operaciones. El gran centro de distribución que la multinacional alemana de la moda C&A construye en 2007 en Fontanar, que amplía en 2010, para suministrar a sus 160 tiendas de España y Portugal es un ejemplo elocuente de la oportunidad de conjugar las necesidades de suelo competitivo que necesitan las funciones logísticas empresariales y el suelo disponible de

este municipio. Y este ejemplo se repite con el caso de la multinacional Danosa, que instala su centro logístico también en Fontanar en 2008 y con las varias empresas de capital internacional que desde 2006, año en el que Leroy Merlin construye su plataforma logística para almacenar y canalizar sus productos a nivel nacional, están instalándose en el gran espacio industrial de Torija, como son la francesa L'Oreal, que distribuye artículos de belleza, Brother, especializada en artículos informáticos e impresoras, Bridgestone, en neumáticos y la holandesa Primark, que desde su recién creado centro logístico de Torija distribuye ropa y complementos a sus tiendas de España.

Las empresas reseñadas son a la vez grandes productoras y distribuidoras de sus productos en una estrategia global en la que integran al mercado nacional español a través de sus numerosas tiendas que no han dejado de expandirse, a la vez que lo siguen haciendo los grandes centros comerciales en el conjunto del estado español. En diagnósticos sobre el impacto diferencial de la crisis económica se indica que son las grandes cadenas de distribución las que sostienen la demanda en los años de crisis (El País, Propiedades, 22-01-2012), por lo tanto, no extraña que las firmas internacionales que se señalan construyan sus grandes centros logísticos, de varias decenas de metros cuadrados en los municipios de Fontanar y Torija, que ofrecen suelo abundante, competitivo en el precio⁶ y dotado de excelentes comunicaciones. Sin embargo, junto al “éxito” territorial representado por las inversiones del capital internacional, que construyen gigantes centros logísticos en Fontanar y Torija, está el suelo sin desarrollar o sin vender en estos dos municipios, además de los de Tórtola y Yunquera, y las naves logísticas, de entre 250 y 700 m², que se ofertan en pequeñas y medianas promociones para negocios locales. Juntas conforman una sobreoferta que se extiende, junto con nuestros municipios, por la mayor parte de la zona urbana madrileña y son los grandes perdedores hasta ahora de la crisis económica

⁶ Por ejemplo, el precio de alquiler/m²/mes es de 4 euros en Alovera, de 3 euros en Cabanillas del Campo (ambos situados más cerca de Madrid ciudad), y de solo 1 euro en Fontanar (www.idealista.com, visita abril 2012).

CONCLUSIONES

El análisis permite extraer algunas conclusiones que, de manera sucinta, se presentan:

- La economía de los territorios de nuestro contexto está en un momento de rápida transformación, pues a la restructuración sectorial que viene impuesta por la globalización económica hay que añadir los efectos de la crisis económica

- Estos efectos son difíciles todavía de definir y constatar debido al relativo escaso tiempo pasado desde su aparición y porque se intuye que la profundidad de la misma no ha llegado a término, lo que resulta difícil incluso predecir la dirección del ajuste territorial.

- Si se acota un espacio y se analiza su dinámica reciente, como se ha hecho en esta comunicación, pueden descubrirse tendencias positivas que se interpretan tanto por la continuidad de los procesos económicos globales, que parece que la crisis no les ha cambiado de rumbo, como por la oportunidad que tienen algunos territorios en los que la propia crisis hace resaltar aún más sus ventajas competitivas en relación a su entorno, ventajas que son aprovechadas por los capitales globales.

- Al mismo tiempo, se aprecian tendencias negativas relacionadas con una sobreoferta de suelo y productos inmobiliarios para negocios de menor entidad, preparados y sacados al mercado a finales de la época alcista y que conforman un mercado estancado y relacionado con la crisis.

- En este sentido, el título de la comunicación, que se enuncia con una interrogación, se relaciona con la situación dual que se ha descubierto en el análisis realizado hasta ahora. Sin embargo, la interpretación a la que se ha llegado en este estudio se considera todavía como provisional y requiere mantener el seguimiento para confirmar las tendencias detectadas.

BIBLIOGRAFIA

- COMISIÓN EUROPEA (2001): Informe POTRANS. The role of third party service provideus, recogido en Plan de Infraestructuras Logísticas de la Comunidad de Madrid, Comunidad de Madrid, CD 8PU138-8MA143RO
- DICKEN, P. (2011): *Global Shift, Sixth Edition: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, New Cork, Guilford Publications.
- HESSE, M. (2008): *The City as a Terminal. The urban context of logistics and freight transport*, Aldershot (England), ASHGATE
- PROULX, M.-U. (2010): “Logiques géoéconomiques au Québec, en CARY, P. et JOVAL, A.: *Penser les territoires*, Québec, Presses de l’Université du Québec, pp. 297-318
- RÍO, I. y RODRÍGUEZ, J. (2009): “Áreas metropolitanas en transformación. Presente y futuro del Corredor del Henares en el área funcional madrileña”, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, V. 29, nº 1, pp. 139-165.
- RÍO, I. y RODRÍGUEZ, J. (2010): “El significado económico y territorial de la actividad logística en la Comunidad de Madrid”, en *IV Jornadas de Geografía Económica. Las nuevas áreas empresariales: promoción y recualificación del suelo industrial, logística y gobernanza*, Comunicaciones, CD-R52X
- RÍO, I. y RODRÍGUEZ, J. (2012): “Nuevos espacios para las actividades logísticas. Una revisión crítica para el caso de la Comunidad de Madrid”, *Ería Revista de Geografía*, (aceptado).
- SASSEN, S (2010): “Global inter-city network and commodity chains: any intersection”, *Global Networks*, nº 10, pp. 150-163.

EFFECTOS TERRITORIALES DE LA CRISIS FINANCIERA SOBRE LAS ENTIDADES BANCARIAS: LA FUSIÓN DE LAS CAJAS DE AHORRO ARAGONESAS.

M^a Pilar ALONSO LOGROÑO

Universidad de Lleida

p.alonso@geosoc.udl.cat

Angel PUEYO CAMPOS

Universidad de Zaragoza

apueyo@unizar.es

1. INTRODUCCIÓN

La crisis financiera internacional surgida en el verano de 2007 en Estados Unidos, se ha ido extendiendo a muchos otros territorios, complicando especialmente la situación de aquellos países, como España, donde la expansión económica de los años precedentes había llevado a la formación de una “gran burbuja inmobiliaria” (Berges y García Mora, 2009; Brenner y otros, 2011; Corral y otros, 2011). Aunque la crisis actual es ya de naturaleza global, afectando a todos los territorios, sectores y ámbitos económicos (Abadía, 2008; Palomo y otros, 2011), es sobre todo el sistema financiero el punto de mira de la misma. Muchas economías familiares y las propias actividades económicas se enfrentan a la falta de liquidez, y las entidades financieras, que deberían de solventar este problema, no pueden hacerlo porque sufren las consecuencias de los excesos del pasado en la concesión de créditos bancarios, de la propiedad de un remanente inmobiliario y de un suelo depreciado (Borja, 2011), y de unos requisitos financieros más estrictos, que les están ocasionando graves problemas de tesorería y liquidez monetaria.

En este contexto, el sistema financiero, que se había convertido en el principal elemento de sustento para el crecimiento de la actividad económica, empieza a tener problemas y a reflejar los primeros síntomas de agotamiento del ciclo expansivo de finales del XX y comienzos del siglo XXI. Tal como plantean Corral y otros (2011) se pasa de una situación de abundancia en la liquidez a otra de restricciones; de un sobreendeudamiento de familias y empresas a otra de un endeudamiento mínimo por falta de concesión de préstamos; de una escasa preocupación por el riesgo o otra de máxima preocupación; de una etapa de expansión de redes bancarias a otra de repliegue y búsqueda de racionalidad; de un periodo donde no había morosidad hacia otro donde los impagos se han multiplicado como reflejo de la deteriorada situación económica.

Ante esta situación las entidades financieras tienen que afrontar las nuevas circunstancias acaecidas, cambiar las estrategias desarrolladas para sobrevivir y adoptar pautas de mercado y territoriales más realistas. Las entidades financieras deben enfrentarse a procesos de reestructuración que les permitan ser capaces de adecuar su funcionamiento a sus ingresos, costes y activos.

Los procesos de reestructuración financiera no son algo nuevo para la banca, que ha pasado por otras situaciones que le han obligado a adoptar nuevas estrategias ante los cambios económicos. Así, por ejemplo, la salida de la crisis empresarial de los años ochenta del siglo XX, coincide con un aumento importante del número de oficinas de las entidades, la estrategia fue acercarse al cliente con el fin de captar activos (Gamir, 1987; Juaristi, 1989; Bernad y otros, 2005). Frente a esta expansión, una de las respuestas que están adoptando los territorios con problemas en la actual crisis, pasa por la fusión de entidades financieras, a diferencia del pasado, ahora además se opta por reducir el número de oficinas y empleos en el sector, lo cual genera efectos importantes no sólo desde el punto de vista económico sino también territorial

En España, los efectos de la crisis financiera internacional se empezaron a apreciar con más fuerza en 2009, sobre todo porque una parte importante del crédito había apoyado al sector inmobiliario y de la construcción, que se consideraban los motores de la economía española desde hacía una década (Brenner y otros, 2011). Desde ese año se está acometiendo un proceso de reorganización muy fuerte en las entidades financieras, sobre todo en las denominadas de ámbito territorial (cajas de ahorro y cooperativas de crédito). Para ello se han puesto en marcha distintas medidas por parte del Gobierno con la intención de solventar los problemas de liquidez y morosidad de las mismas (Corral y otros, 2011).

En este trabajo se pretende un acercamiento a uno de los efectos territoriales más visibles de la crisis financiera en España, como es la reducción de oficinas financieras y sus nuevas estrategias de localización dentro del cambio de paradigma social y urbano de las ciudades españolas (Borja, 2011). Para ello se examina la trayectoria reciente de las entidades españolas y después se toma un ejemplo concreto: las cajas de ahorro de la región aragonesa, que tras una etapa expansiva en el número de oficinas, estableciéndose próximas a sus competidoras (a veces una enfrente de la otra), hoy se enfrentan a la reducción de oficinas y la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

2. EL PAPEL DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS ANTE LA CRISIS ACTUAL

El sistema financiero español no ha sido inmune a la actual crisis internacional sino que está en el centro de la misma y en estos momentos mostrando importantes dificultades. La economía española está viviendo los efectos de esta crisis del sistema financiero de una manera muy fuerte y profunda. Desde mitad del 2008 España empieza a mostrar síntomas de agotamiento de una etapa de ciclo expansivo del sistema financiero, apoyado sobre todo en el crecimiento de una “burbuja inmobiliaria” de grandes dimensiones, con un proceso especulativo muy fuerte, con una amplia concesión de créditos y de hipotecas que favorecían la expansión. En los años de bonanza de la economía se relajaron los criterios de los préstamos (Palomo y otros, 2011; Naredo y otros, 2005), se consolidó un modelo de crecimiento urbano neoliberal (Fitoussi y otros, 2004), que rompía con los criterios de la ciudad mediterránea, compacta y con cierta densidad (Halbert, 2010), y que en cierta medida respondía a las exigencias del modelo financiero (Borja, 2011).

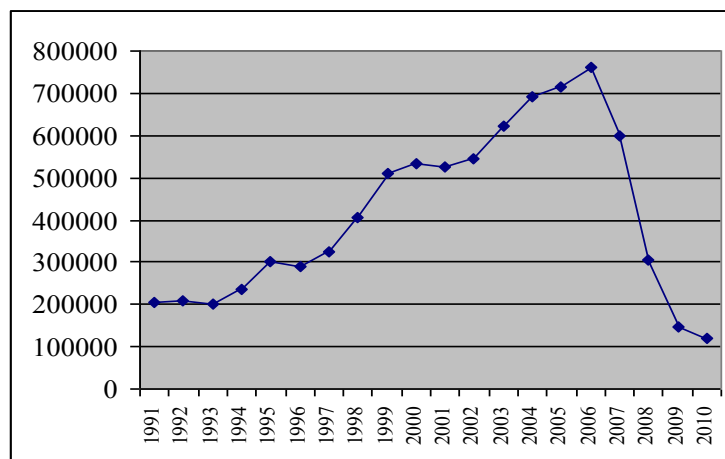
Esto explica que en el momento presente, el principal problema del sector financiero español es el de su fragilidad por el elevado porcentaje en su cartera de préstamos inmobiliarios, así como de suelo, viviendas, oficinas y polígonos industriales sin posibilidades de comercializar. Estos activos continúan sufriendo una caída en los precios, tanto por el freno de su venta de inmuebles ante una gran oferta de los mismos -que excede con creces la demanda residencial-, los impagados, y la falta de como liquidez en el mercado internacional para cubrir los descubiertos por parte del sector financiero (García Montalvo, 2008). No hay que olvidar, que en los momentos de bonanza y de alto crecimiento económico, la libertad en el movimiento de capitales ha favorecido que, cuando los depósitos internos de las distintas entidades no eran suficientes para seguir concediendo créditos a empresas y familias, se solicitase la financiación a otros bancos extranjeros (entre ellos franceses y alemanes). Ahora, esto pasa factura, con la imposibilidad de ver refinanciados muchos de los préstamos, y la demanda de que el estado español tenga que ser el avalista, con el consiguiente aumento del déficit público y de los costes de financiación (Krugman, 2012).

Hay que tener en cuenta que España ha sido uno de los países de la UE cuyo crecimiento en el parque de viviendas ha sido más fuerte en los últimos años (ver figura 1). Otros países europeos como Francia o Alemania distan mucho de las cifras alcanzadas en España (Naredo, 2005). Algo que sin duda repercute en el fuerte endeudamiento actual y

en el conjunto de los problemas financieros con unos activos no productivos que se todavía quedan por pagar.

Comparando el número de viviendas iniciadas entre 1991 y 2010 se puede observar el incremento tan fuerte registrado en los primeros años del siglo XXI. Si en 1996 se iniciaron en España 288.034 viviendas, diez años más tarde la cifra era de 760.179, es decir casi se había triplicado el dato, algo que no se correspondía con el incremento de población. A partir de 2006 el sector se da cuenta que no se pueden absorber las viviendas construidas y empieza a descender de manera brusca, quedando muy por debajo de las cifras de 1991. El sector de la construcción empieza a tener graves dificultades por su sobredimensionamiento, por lo que los ajustes laborales y empresariales tanto de este sector como en la industria y servicios complementarios, aceleraron el aumento de las cifras de paro y la ralentización de la economía nacional. Pero junto con esta actividad también el sector financiero, que había sido el soporte de financiación de la “gran burbuja”, empieza a tener problemas (García Montalvo, 2008).

Figura 1: Total de viviendas iniciadas en España entre 1991-2010



Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de la Vivienda

El ritmo expansivo del sector de la construcción vino acompañado de un aumento del endeudamiento de las familias, animadas a comprar una vivienda por el bajo coste de los créditos, y por una situación positiva de la economía con bajas tasas de paro. A esto hay que añadir la fuerte competencia del sector bancario por ofrecer ofertas de hipotecas cuyas condiciones de financiación cada vez eran más ventajosas, ampliando los plazos de amortización, aumentando la cuantía del préstamo, o incluso, en algunos casos, con concesión íntegra del valor de tasación del inmueble (Novoa y López, 2006). Estos y otros

elementos impulsaron a la compra de la vivienda en España a través de los créditos e hipotecas, sin tener en consideración los techos y provisiones de décadas anteriores. De esta manera las distintas entidades financieras, que partían de una situación saneada, se convierten en protagonistas de la economía familiar cada vez más endeudada. Esta situación, también se produce con las empresas, que se apoyaban para su crecimiento en el crédito de la banca y en el valor de unos activos inmobiliarios que no dejaban de aumentar, por lo que su situación financiera también se complica.

Desde los comienzos de esta crisis, se ha producido un cambio en el sistema de créditos con un fuerte endurecimiento de las condiciones de financiación tanto a empresas como a familias. Este endurecimiento asociado, entre otros aspectos, al aumento de la morosidad, ha sido probablemente uno de los elementos principales que explican la recesión en la actividad real de la banca, que lógicamente se agrava dentro de la situación de crisis económica general (paro laboral, recortes económicos en salud, educación,...)

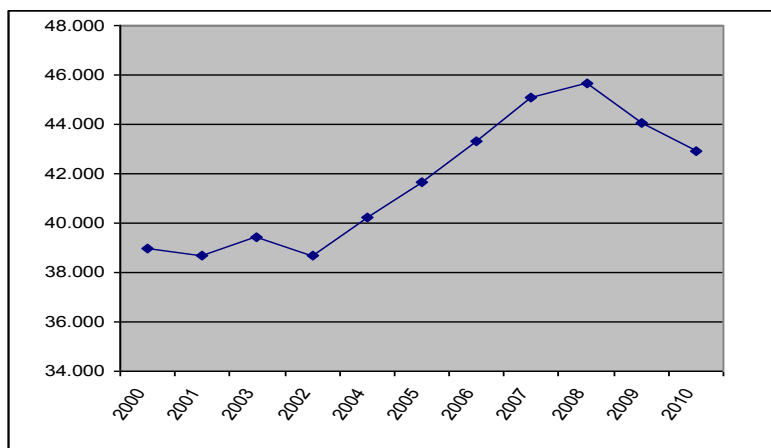
En estos momentos las entidades financieras españolas se encuentran ante una gran incertidumbre sobre su futuro, se enfrentan a procesos de reestructuración de los que se van a derivar cambios como su concentración y la reducción del número de oficinas de cada entidad (Palomo y otros, 2011).

Aunque hay que indicar que no todas las entidades que operan en España han sufrido los mismos procesos de comportamiento en los últimos años. Se distinguen principalmente entre bancos, cajas de ahorros y cooperativas de créditos. Las actividades realizadas por cada una de estas entidades han estado tradicionalmente diferenciadas, pero la progresiva desregularización del sector las ha acercado en sus actividades, manteniendo diferencias sobre todo en el mayor acercamiento de las cajas y las cooperativas de crédito al territorio y por sus labores de tipo social. Además hay que indicar que tanto cajas como cooperativas de crédito son las que se están viendo más afectadas en estos momentos por las fusiones, concentraciones y reorganización territorial de sus oficinas para hacer frente a su liquidez.

No obstante, el tema de las fusiones bancarias no es algo nuevo en el sector financiero. A la largo de su historia se puede hacer el seguimiento de este tipo de procesos. En concreto entre 1990 y 2007 en España según Corral y otros (2011) se redujeron las cajas de ahorros de 66 a 45 y las cooperativas de crédito de 107 a 83, frente al número de bancos que en esta etapa permaneció estable, ya que aunque hubo quiebras y/o absorciones el número se compensó con la entrada de bancos extranjeros. Pero frente a la reducción de entidades en las dos décadas precedentes la situación de bonanza económica llevo a las

entidades financieras a crecer en número de oficinas para acercarse a sus clientes. Se produjo una gran competencia territorial que motivó la apertura de un gran número de oficinas bancarias. Así en año 2000 había en España un total de de 38.967 oficinas de distintas entidades financieras (bancos, cajas de ahorro y cooperativas), 8 años más tarde la cifra se había incrementado en 6.695 oficinas más (ver figura 2). El incremento es todavía mayor si consideramos varias décadas más atrás donde la misma fuente (Banco de España) indica 13.961 oficinas para toda España. Estos datos reflejan que las últimas décadas han sido una etapa de expansión territorial de las oficinas y demuestra la política de acercamiento al cliente para captar recursos.

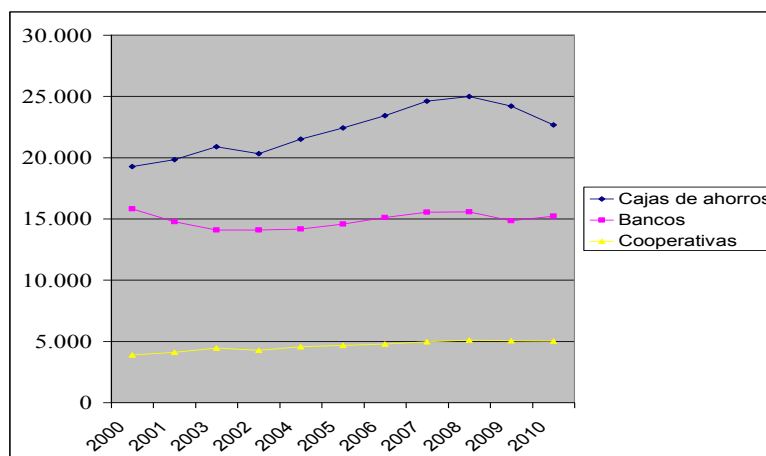
Figura 2: Número oficinas de entidades financieras en España (2000-2011)



Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de España

Observando la trayectoria en la creación de oficinas según tipo de entidad financiera se aprecian diferencias entre ellas (ver figura 3). Son, sobre todo, las entidades asociadas al territorio (cajas de ahorros y cooperativas de crédito) las que experimentan un mayor incremento en el número de establecimientos; crecimiento en el que ha influido tanto la expansión de muchas de ellas fuera de su comunidad autónoma de origen como su acercamiento al cliente en muchas áreas urbanas (Corral y otros 2011). Frente a esto las entidades bancarias venían mostrando desde 1995 una progresiva reducción de sucursales tras un proceso de contención de costes.

Figura 3: Número de oficinas de entidades financieras en España, por tipología (2000-2011)



Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de España

La crisis financiera actual, como se ha indicado, está obligando a reestructurar el sistema financiero español, y en especial las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, que se están viendo perturbadas por distintas normativas sobre los depósitos para hacerse viables (Palomo y Sanchis, 2010). Así, las fusiones, independientemente de los intereses de las propias entidades, es la medida más frecuente que está obligando el gobierno español. Esto, teóricamente, les ha de permitir adquirir un mayor volumen de capital y dotarles de una mayor liquidez y una menor exposición sobre los activos inmobiliarios, lo que les ha de permitir retomar sus actividades de préstamo y reactivación en la economía productiva.

Muchas de estas fusiones llevan a su vez una reestructuración interna de las entidades resultantes, con la consiguiente disminución del número de oficinas y la reducción del número de empleados. Territorialmente supone un cambio en la estrategia de acercamiento al cliente, practicada durante varias décadas, por una de rentabilización de oficinas, y que puede tener su mayor ejemplificación en los barrios periféricos y en los espacios rurales.

Dentro de las propuestas de fusión propugnadas por el gobierno se destacarían dos de las que más están utilizando las cajas de ahorro y las cooperativas de créditos: los SIP y el FROB.

Las denominadas “fusiones frías”, los SIP (Sistema Institucional de Protección), permiten mantener la independencia jurídica de las entidades, pero se ayudan en la suma de activos para sus actividades (Palomo y otros, 2011). Esta norma pretende conseguir las ventajas de un mayor tamaño de activos, pero suele estar pensada como una etapa de transición a la fusión real. En España este sistema empezó a funcionar en 2009 y ha sido

utilizado sobre todo por las cooperativas de créditos, agrupadas precisamente por sus propios criterios homogéneos de negocio, predominando por tanto operaciones corporativas, que les permitan mantener sus oficinas propias y apoyarse en rentabilidades. Así el primer SIP que empezó a funcionar en España fue el de cuatro cajas rurales (Cajamar Caja Rural, Caja Campo, Caja Rural de Casinos y Caixa Albalat) que dieron lugar al grupo Cooperativo Cajamar. Cada SIP decide su grado de integración, pero lo importante es que en este caso mantienen su independencia de funcionamiento y gestión, sólo colaboran engrosando sus activos, mejorando por tanto su liquidez. Este proceso también ha sido utilizado por las cajas de ahorros, como ejemplo el que afecta a una de las entidades aragonesas que más adelante se estudia con más detalle, el SIP de la Caja de Ahorros de la Inmaculada con Caja Badajoz y Caja Círculo. Todas ellas han mantenido sus oficinas y simplemente colaboran en su tamaño de liquidez. Hasta ahora los SIP creados generalmente se han hecho entre entidades que no tuvieran las mismas áreas de actuación o negocio, por lo que apenas se apreciaban en el territorio bancario secuelas como el cierre de oficinas o de empleos.

Junto con los SIP también hay que hablar de otra segunda medida excepcional y temporal por parte del Gobierno para solventar el problema financiero español, el Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria (conocido como FROB) (RD-Ley 9 26 de junio de 2009). Este fondo establece como novedad frente a otras medidas anteriores, la exigencia de que las entidades deben *reestructurarse* (entendiéndose como fusiones u otros tipos de cooperación con otras de mayor solvencia) para conseguir racionalizar y redimensionar la capacidad productiva y poder acceder a dichos fondos. En los primeros meses de 2012 de nuevo se ha vuelto a reforzar la idea de las fusiones como el nuevo Real Decreto ley 2-2012 del 3 de febrero sobre *Saneamiento de las entidades de crédito*, donde se modifican las normativas anteriores pero donde, sobre todo, se presiona más a las entidades para su fusión, dándoles un plazo máximo hasta enero del 2013 para concluir procesos de reestructuraciones que lleven a su solvencia.

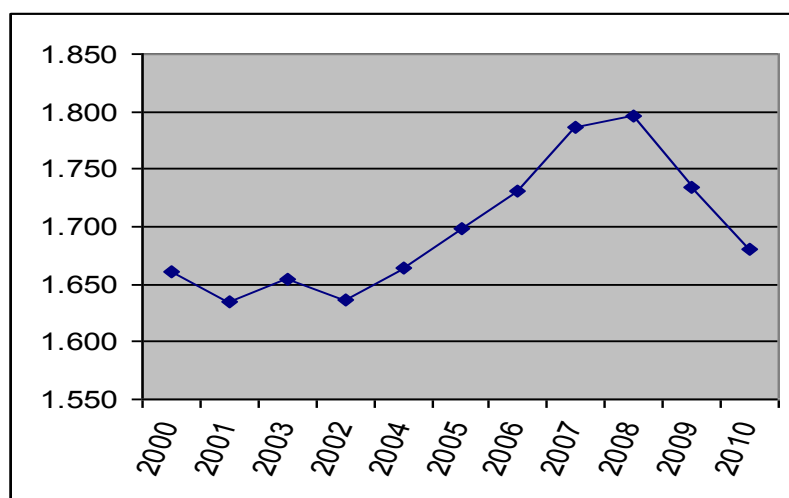
Estas normativas, y otras que se están dando en paralelo, están llevando a una nueva configuración, no sólo económica sino también territorial del sistema financiero español, con un nuevo mapa de entidades de ahorro (Corral y otros, 2011). Esta recomposición está afectando de manera especial a las cajas de ahorro, que son las entidades que habían registrado un mayor crecimiento en los últimos años y también las que habían asumido riesgos más elevados en el sector inmobiliario. Si en 2007 existían 47 cajas de ahorro en España, a finales de 2009 eran 45, en 2010 se habían reducido a 34, según los datos del

Banco de España, y en 2011 a 30 y se espera que al final subsistan entre 14 y 18 entidades a finales de 2012. Por tanto las distintas tipologías de procesos de integración (fusiones puras o mecanismos de cooperación reforzada como los Sistemas Institucionales de protección –SIP-) están llevando a reducir la fragmentación del sector, elevando en términos económicos la cifra de activos, pero a la vez ha reducido el número de oficinas y con ellas los empleos. Sólo entre 2008 y 2010 se han reducido 1.982 oficinas de cajas de ahorros y cooperativas.

3. EFECTOS DE LA CRISIS FINANCIERA EN LAS ENTIDADES DE AHORRO ARAGONESAS.

En esta situación de reconversión del sistema bancario el territorio se convierte en el factor estructurante para la nueva organización y disposición del tejido financiero. Haciendo un “zoom”, y acercándonos a la comunidad aragonesa, se puede observar como el proceso acaecido en España se repite también en ella. Proporcionalmente la evolución del número de oficinas bancarias en Aragón en la última década es igual a la presentada por el conjunto de España. Si en el año 2000 Aragón tenía un total de 1.661 oficinas, 8 años más tarde tenía 135 nuevas oficinas (ver figura 4). Este aumento es debido, sobre todo, a las cajas de ahorro que en esos 8 años abrieron 140 oficinas y a las cooperativas de créditos que abrieron 51 oficinas, siendo las entidades de banco las que pierden establecimientos, en concreto 56 oficinas (ver figura 5).

Figura 4: Número de entidades financieras en Aragón (2000-2011)

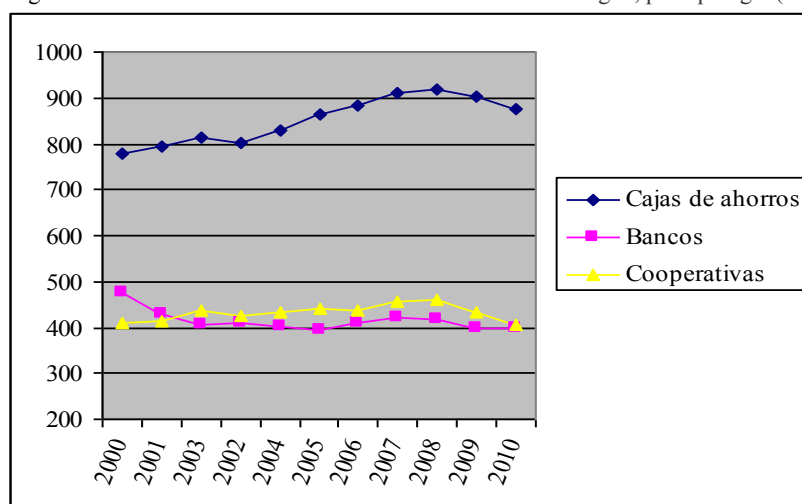


Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de España

Igualmente, se repite la forma de la trayectoria de oficinas desde el 2008 a 2010, etapa en la que también en Aragón se han reducido notablemente la presencia de oficinas financieras. Así en tan solo 2 años se han perdido 115, tendencia que va a continuar en los siguientes años, donde ya hay fusiones efectuadas, y que no se registran en las estadísticas (Multicaja y Caja Jalón), y que seguirán en los próximos meses por las fusiones anunciadas (Caja 3 e IberCaja). Estos procesos de fusiones son entre entidades intrarregionales con efectos territoriales directos, por la obligada reorganización y reducción de oficinas debido a la proximidad entre ellas¹.

En concreto la disminución más notable de oficinas financieras en la región aragonesa se registra desde 2010 en las cooperativas de crédito con una merma de 53 oficinas, seguida de las cajas de ahorro que han perdido 41 y los bancos que han bajado en 18. Cifras que muestran el inicio de un proceso de reestructuración de las distintas entidades en la región, con trayectorias distintas.

Figura 5: Número de oficinas de entidades financieras en Aragón, por tipología (2000-2011)



Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de España

Las cooperativas de crédito han mantenido tradicionalmente una gran importancia en la Región (Fuentelsanz y otros, 2003). Especialmente desde la década de los ochenta en la que han ido aumentando su cifra de oficinas superando a comienzos del siglo XXI el número de oficinas de bancos. Hoy se localizan en Aragón más del 8% de las oficinas de cooperativas de crédito de España y suponen el 24% de establecimientos de depósito de la Región. En los últimos años la propia expansión económica ha llevado a que las cajas rurales en Aragón, a pesar de su especialización territorial en las áreas rurales, se hayan

¹ También se ha anunciado la fusión con otra entidad de fuera de la Región, con Liberbank (integrada Cajastur, Caja Cantabria, Caja Extremadura y Caja Castilla-La Mancha).

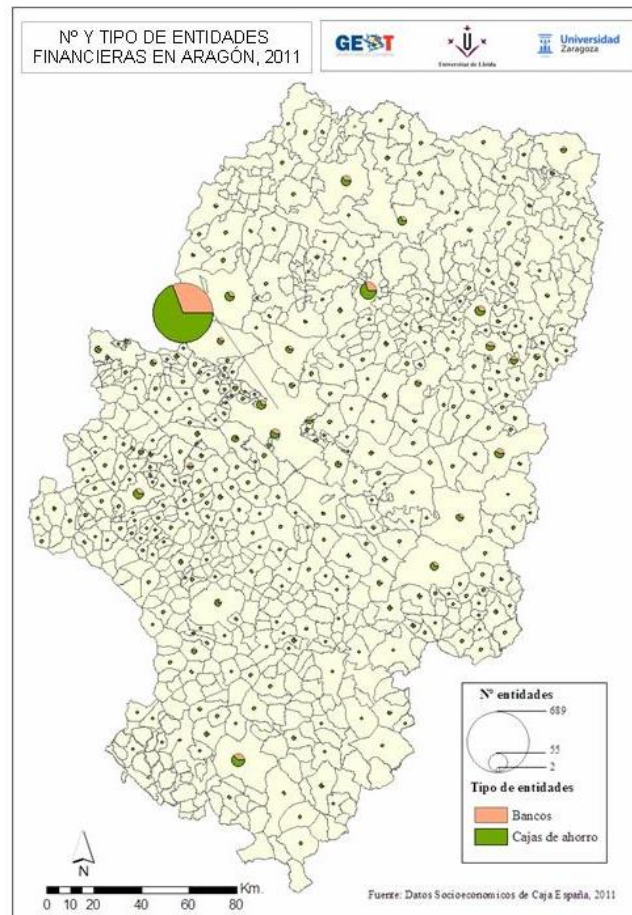
convertido en entidades que poco se diferencian de los demás tipos de entidades, tanto captando recursos como concediendo créditos entre sus asociados. Cambios que justifican la expansión de oficinas de este tipo de entidades también en áreas urbanas.

Por su parte, las cajas de ahorro son las entidades que mayor presencia tienen en Aragón, con el 52% de las oficinas del sector, cifra similar a la media española. La presencia mayoritaria de este tipo de oficinas se asocia principalmente a dos cajas de ahorro aragonesas –IberCaja y Caja de la Inmaculada (en estos momentos forma una SIT, Caja 3)-². En concreto entre estas dos cajas agrupan a más del 72 % de las oficinas de cajas de ahorro de la Región, jugando un papel fundamental en la economía aragonesa. Pero también están pasando por momentos críticos ya que han sido entidades que han ofrecido muchos créditos asociados al sector inmobiliario y al sector público.

Durante la etapa de expansión económica previa a la crisis actual, las entidades financieras extendieron sus oficinas por el territorio aragonés, en el proceso indicado de acercamiento al cliente y de captación de recursos. El resultado es un mapa de localización que muestra la difusión de oficinas por el territorio. A pesar de la despoblación de esta Comunidad las entidades financieras, han ido creando un gran número de oficinas. De los 732 municipios aragoneses, 350 tienen presencia de al menos una entidad financiera (ver figura 6). Indicar además que son sobre todo las cajas (incluyendo en este grupo las cooperativas de crédito) las que predominan. Esta situación se explica porque hasta ahora las cajas y las cooperativas habían tenido una vertiente social fundamental, en la cual sin duda la proximidad a sus clientes era importante. La actual reestructuración de estas entidades puede acabar con esta difusión, puesto que la política a seguir es la rentabilidad de una oficina.

² Desde hace varias décadas gracias a distintas normativas (Real Decreto 2290/1977 y Real Decreto de 19 de diciembre de 1988) se permite la expansión de oficinas de estas cajas a otros territorios y, a la inversa, que cajas de otras Comunidades se implanten en Aragón.

Figura 6: Número y tipo de entidades financieras en Aragón, 2011



En Aragón el número de oficinas por habitante era superior a la media española, algo que en estos momentos está siendo examinado por las entidades financieras y que afectará en los próximos meses en el cierre de oficinas (ver tabla 1). Esta diferencia con la media española ya la registraba en el año 2000, con una media de 14 oficinas bancarias por cada 10.000 habitantes frente a las 9 de la media española. La diferencia mayor en este número procedía de las cajas de ahorro (6,5 oficinas cada 10.000 habitantes frente a las 4,8 en España) y de las cooperativas de crédito (3,4 oficinas cada 10.000 habitantes frente a 1 en España). En 2007 estas cifras se incrementaron más por el aumento de oficinas. En 2010 ya se aprecia de nuevo una reducción de las mismas, lo cual indica que el proceso de reestructuración territorial va a tener efectos mayores en Aragón por partir de un número superior de oficinas por habitantes.

Tabla 1: Oficinas bancarias cada 10.000 habitantes en España y Aragón (2000-10)

	2000		2007		2010	2010
ESPAÑA,						
	Total oficinas	Cada 10.000 Hab	Total oficinas	Cada 10.000 Hab	Total oficinas	Cada 10.000 Hab
Cajas de ahorros	19.268	4,8	24.591	5,4	22.649	4,8
Bancos	15.811	3,9	15.542	3,4	15.227	3,2
Cooperativas	3.888	1,0	4.953	1,1	5.018	1,1
TOTAL	38.967	9,6	45.086	10,0	42.894	9,1
ARAGÓN						
Cajas de ahorros	779	6,5	910	7,0	875	6,5
Bancos	474	4,0	420	3,2	400	3,0
Cooperativas	408	3,4	457	3,5	406	3,0
TOTAL	1.661	14,0	1.787	13,8	1.681	12,5

Fuente: elaboración propia a partir de información del Banco de España

Para profundizar más en la repercusión de estos procesos de reestructuración de entidades financieras en la vertiente territorial se toma el ejemplo de los efectos de la fusión de varias entidades aragonesas, haciendo un acercamiento especial a la ciudad de Zaragoza, donde van a tener que competir en materia de localización y organización de oficinas las entidades a fusionarse.

4. LAS FUSIONES DE LAS CAJAS DE AHORRO ARAGONESAS Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE EL REPARTO TERRITORIAL DE OFICINAS.

La crisis financiera actual obliga a las entidades a dar respuesta a las exigencias que impone el entorno financiero, en especial las más endeudadas por la “burbuja inmobiliaria”, para conseguir de nuevo su solvencia. Dentro de estas respuestas están las fusiones entre entidades. En Aragón, donde como se acaba de ver el número de oficinas bancarias es muy alto, ya se han puesto encima de la mesa fusiones, algunas ya efectivas como la SIT Caja 3 que incluye a Caja de la Inmaculada, Caja Circulo y Caja Badajoz; pero también en estos momentos se está barajando la integración de este grupo con la otra caja de ahorro aragonesa, IberCaja, que hasta ahora se había mantenido sola. De momento está firmado el acuerdo y se espera que en los próximos meses se de por concluido. Se sabe que esta fusión supondrá elevar el volumen de activos (65.000 millones de euros), y cumplir con las exigencias del gobierno en su liquidez, de acuerdo con los presupuestos del Real Decreto-ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento del sector financiero, y limpiándose de los activos inmobiliarios. Aún así el tema no está cerrado e incluso ya se

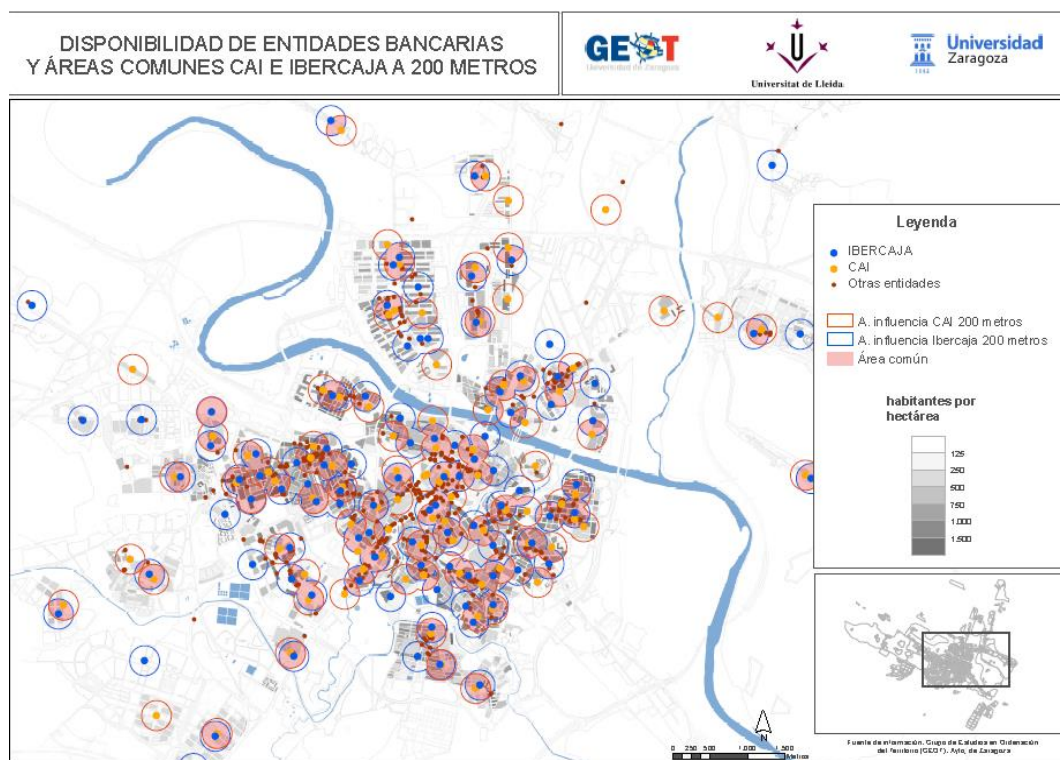
plantea una fusión a tres bandas con Liberbank. La fusión entre Liberbank, Ibercaja y el grupo Caja 3 creará la séptima entidad financiera española por volumen de activos, por valor de 114.000 millones de euros, según los datos recientes que ofrecen las entidades. El nuevo grupo, que tendría sede en Madrid, por lo que además de la reorganización de las red de oficinas, habrá de acometerse una reestructuración de los servicios centrales. Pero sobre todo supondrá en el territorio aragonés que las dos entidades regionales (IberCaja y CAI), que hasta ahora se habían disputado el territorio financiero, deberán asociarse y reorganizar tanto oficinas como trabajadores.

Según las primeras estimaciones de los servicios de estudio de IberCaja, se indica que serán unas 200 oficinas de ambas entidades regionales, las que se recortarán por duplicidad de red en Aragón.

Uno de los ajustes más duros en la reorganización y cierre se va a producir en la capital aragonesa, municipio donde las oficinas de las dos entidades se encuentran más próximas. En la ciudad de Zaragoza estas dos cajas de ahorro regionales cuentan con más de 200 oficinas, que hasta ahora competían por la localización y captación de recursos, lo que explica la proximidad entre ellas. Localizando mediante un SIG el total de oficinas bancarias de Zaragoza, y realizando un análisis espacial mediante “Buffer” de 50, 100, 150 y 200 m., se ha calculado la distancia entre las agencias de IberCaja y Caja Inmaculada para observar la potencial competencia entre ellas. En esta comunicación se presenta sólo la localización de estas entidades con el “buffer” de 200 metros y se ha calculado el área común, por ser la que en términos de rentabilidad y accesibilidad de este servicio se considera más adecuada, sobre todo cuando es una actividad de uso no diario.

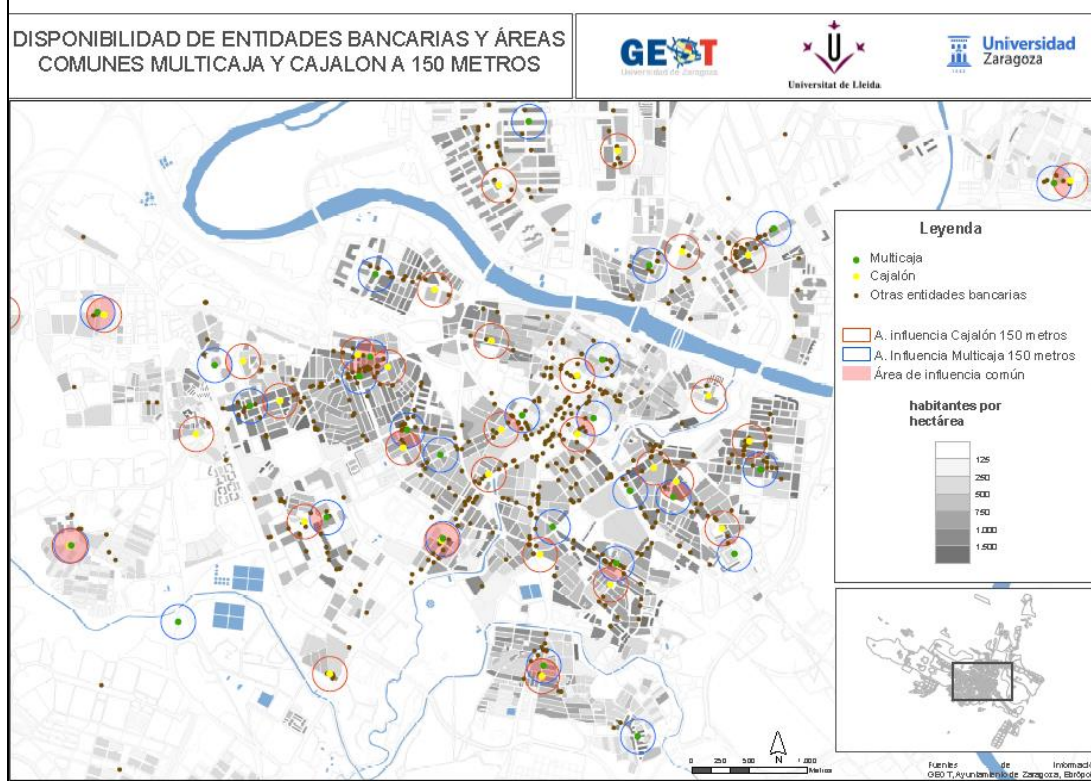
En el mapa resultante se observa que hay muchas oficinas con un área de influencia común (ver figura 7). Esto indica que la fusión conllevará a una drástica reducción en el número de oficinas y, también, de puestos de trabajo. De hecho los estudios que están en marcha por parte de las entidades consideran, además de las distancias, los activos de cada una, y las características de los propios locales (el tamaño, el tipo de propiedad del local, el tiempo de amortización,...). En consecuencia, observando el mapa de áreas de influencia de oficinas, se va a producir una drástica disminución del número de agencias, con lo que se rebajará la ratio de oficinas por habitante, lo que puede no tener unos efectos muy directos entre la población joven y adulta, debido al creciente número de los servicios de banca electrónica, y en el cambio en los patrones de funcionamiento de las nuevas generaciones (Vergara y De las rivas, 2004; Muso, 2008), pero si sobre la población mayor de áreas rurales o la población sin acceso a medios electrónicos.

Figura 7: Disponibilidad entidades bancarias áreas comunes CAI e IberCaja 200 m.



Distintos efectos territoriales va a suponer la fusión reciente, y ya efectiva de las entidades aragonesas Cajalón y Multicaja, ambas cooperativas de crédito pero asimiladas ya completamente en sus funciones a las entidades bancarias bajo la nueva denominación de Bantierra. En este caso el número de oficinas entre las dos entidades antes de la fusión era de 358, y actualmente se han quedado en 321, es decir se han reducido en un 10% (37 oficinas). En puestos de trabajo ha supuesto una reducción de 150 trabajadores sobre un total de 965, aprovechándose de las jubilaciones anticipadas de 56 años y contratos no renovados. En este caso la fusión no ha tenido tanta repercusión territorial en la ciudad de Zaragoza, porque no había apenas coincidencias territoriales de estas cajas rurales (ver figura 8).

Figura 8: Disponibilidad entidades bancarias áreas comunes Multicaja y Cajalon 150 m.



Este acercamiento al territorio permite comprobar como las fusiones entre entidades conllevan un cambio hacia un modelo de eficacia de oficinas, cerrando sobre todo las pequeñas oficinas y dejando las más grandes, y sobre todo dejando aquellas oficinas que supongan menos gastos de mantenimiento.

5. CONCLUSIONES

Hasta hace pocos años el sistema bancario español había gozado de buena salud, con una solvencia de activos aceptable. No obstante la crisis financiera internacional se dejó notar pronto en el sector, obligándole a una reestructuración. El objetivo de los cambios a introducir es resolver los problemas de liquidez y morosidad, derivados principalmente de la “burbuja inmobiliaria”, y favorecer su viabilidad.

La crisis financiera sin duda afecta al resto de actividades, ya que los créditos están bloqueados y con ellos la economía está estancada. El gobierno intenta solventar la situación de las entidades financieras a través de un marco regulador que haga frente a la crisis y dé solvencia a las pequeñas entidades. El proceso pasa por favorecer medidas como las fusiones.

Estas fusiones tienen consecuencias espaciales importantes, puesto que al agruparse varias entidades se plantean aspectos como el cierre de oficinas, cuyos efectos son más visibles si se trata de entidades de ahorro que rivalizaban en las mismas zonas. Es el caso de las cajas de ahorro analizadas para el caso de Aragón, que hasta ahora presentaba una gran difusión de oficinas por su territorio, con una ratio mucho más alta de oficinas por habitantes que la media española, y donde, además, las cajas regionales se hacían competencia en su localización. Ahora afrontan las consecuencias de las posibles fusiones con gran preocupación, tanto por el posible cierre de oficinas, de puestos de trabajo, por la deslocalización de las sedes centrales, como por los procesos de despoblación y envejecimiento, que puede suponer una segunda fase de cierre en el medio rural, al eliminarse la labor social de las cajas de ahorro y cooperativas, en aras de una rentabilidad y eficacia en las oficinas.

BIBLIOGRAFIA

- ABADÍA, L. (2008): *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual*. Espasa Calpe. 224 págs.
- BENAD, C.; FUENTELESANZ, L. y GÓMEZ, J. (2005): “Consolidación, expansión y localización de las oficinas bancarias en España: 1995-2002”, en *Perspectivas del Sistema Financiero*, pp.55-65.
- BERGES, A. y GARCÍA MORA, A. (2009): “Las entidades de crédito ante la crisis”, en *Economistas*, nº 119, pp. 139-150.
- BORJA, J. (2011): “¿Un cambio de ciclo o un cambio de época? Siete líneas para la reflexión y la acción”, en *Urban*, nº 1, pp. 83-88
- BRENNER, N. y otros. (2011): “¿Y después de la neoliberalización? Estrategias metodológicas para la investigación de las transformaciones regulatorias contemporáneas” en *Urban*, nº 1, pp. 21-39
- CORRAL S.; DOMÍNGUEZ, J.M. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2011): “El nuevo mapa del sistema financiero español”, en *Extoikos*, nº 3, pp. 65-77.
- FITOUSSI J.P, LAURENT E., y MAURICE J.. (2004) *Ségrégation urbaine et intégration sociale*. La Documentation Française. Conseil d'Analyse Économique. Paris. 327 pp.

- FUENTELESANZ, L., GÓMEZ, J. Y LUCEA, V. (2003): “Las cooperativas de crédito en Aragón, en REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, n^o 79, pp. 59-83.
- GAMIR ORUETA, A. (1987): “La localización de las oficinas bancarias en Madrid”, en Ciudad y Territorio, n^o 71 vol. Enero-Marzo, pp. 93-111.
- GARCIA MONTALVO, J. (2008): De la quimera inmobiliaria al colapso financiero. Barcelona. Antonio Bosch Editores. 232 págs.
- HALBERT, L.. (2010): L’avantage métropolitain.. PUF, coll. La ville en débat. París. 143 pp.
- JUARISTI LINACERO, j. (1989): “Jerarquía y localización de oficinas de la banca privada en Euskadi 1978-1987” en Lurralde, 12, 239-263.
- KRUGMAN, P. (2012): ¡Acabad ya con esta crisis!. Crítica. Madrid. 256 pp.
- MUSO, P. (2008) Territoires et cyberspace en 2030. La Documentation Française, Coll. Travaux. Paris. 148 pp.
- NAREDO, J.M.; CARPINTERO, O. y MARCOS, C. (2005): Patrimonio inmobiliario y Balance Nacional de la economía española (1991-2004), en FUNCAS Madrid.
- NOVOA, I. y LÓPEZ, P. (2006): “El mercado de la vivienda en España: una década prodigiosa (1995-2005)”, en Jornadas de Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa, Congreso Anual AEDEM, Mallorca. 17 págs.
- PALOMO, R. y SANCHIS, J.R. (2010): “Efectos de las fusiones sobre la concentración y la eficacia bancaria, el caso de las cajas rurales y los restos de la crisis financiera” en *Revista española de Financiación y Contabilidad*, XXXIX (146), pp. 291-321.
- PALOMO, R., SANCHOS-PALACIO, J.R., y GUTIÉRREZ –FERNANDEZ, M. (2011): “Efectos de la crisis financiera sobre la innovación en la reorganización de los sistemas bancario: los sistemas institucionales de protección en las entidades financieras de ámbito territorial”, en *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, vol. 21, n^o 39, pp. 179-190.
- VERGARA A y De las RIVAS, JL. (2004) Territorios inteligentes. Fundación metrópoli. Madrid. 363 pp.

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LA ACCESIBILIDAD A LOS ESPACIOS PRODUCTIVOS: EL CASO DEL ÁREA METROPOLITANA DE VALENCIA¹

María Dolores PITARCH GARRIDO
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local, Universitat de València
María.pitarch@uv.es

Ignacio CANO MAESTRO
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local, Universitat de València
icano@uv.es

1. LOS ESPACIOS METROPOLITANOS. POSIBLES RIESGOS ANTE LA CRISIS ECONÓMICA

La evolución y los procesos internos que tienen lugar en las áreas metropolitanas son objeto de estudio por parte de los investigadores de los países más avanzados desde hace décadas, pero en Europa, ha sido a partir del mayor interés sobre la sostenibilidad urbana por parte de los gobiernos y de la propia Unión Europea a partir de los años 90 cuando los estudios sobre estos territorios se han multiplicado.

El crecimiento de la población y la dispersión de la urbanización en las áreas metropolitanas ha supuesto un mayor consumo de espacio que se traduce en una menor disponibilidad de recursos no renovables, como son el suelo y la energía, asociada, esta última, al transporte principalmente. Los procesos territoriales que han tenido lugar en casi todas las áreas metropolitanas europeas en los últimos veinte años, han sido denominados por los académicos, de diversas formas (ciudad difusa, emergente, ubicua, real, etc.), pero, sea cual sea su denominación, lo cierto es que suponen un cambio respecto a la ciudad tradicional caracterizado por un gran consumo de suelo, una funcionalidad única (residencial) y una mayor movilidad individual. Este crecimiento físico de la ciudad, en ocasiones desmesurado, ha llegado a su fin a consecuencia de la crisis económica, en España especialmente asociada al sector de la construcción.

Resulta especialmente importante entender la estructura de las áreas metropolitanas dado que son territorios complejos que albergan un elevado número de habitantes, empleos (y desempleo), servicios e infraestructuras. Además, la ciudad es, y con ella el área metropolitana, el espacio de relación social de las personas, es decir, el lugar en el que

¹ La presente comunicación se ha elaborado en el marco del proyecto de investigación financiado por el Plan Nacional de I+D+I del Ministerio de Economía y Competitividad titulado: *Sostenibilidad ambiental y social en espacios metropolitanos. El caso del Área Metropolitana de Valencia* (CSO2010-20481).

desarrollan su forma de vida y del que depende, en parte, su bienestar. De ahí el interés de estos territorios para la política pública.

La elevada movilidad (creciente) asociada a las nuevas formas urbanas, especialmente a aquellas vinculadas a recientes procesos de urbanización residencial dispersa, tiene claros efectos negativos sobre la sostenibilidad del territorio. El transporte público está fuertemente influenciado por la estructura del territorio: a mayor dispersión, menor nivel de eficiencia y competitividad (CAMAGNI *et al.*, 2002). El transporte privado se relaciona mucho menos con la estructura urbana general, pero sí con la presencia de nuevos desarrollos residenciales dispersos. Todo ello evidencia la aparición, y consolidación, de nuevos modelos de estilos de vida y de movilidad en las áreas metropolitanas.

La elevada movilidad es, pues, una consecuencia de la estructura territorial. PUJADAS (2009) señala que, en el caso del área metropolitana de Barcelona, es destacable la falta de vinculación entre la movilidad residencial y el crecimiento de los puestos de trabajo localizados en cada municipio. A pesar de ello, señala, también que la expansión de la población hacia las coronas metropolitanas más externas no puede interpretarse como un aumento de las distancias recorridas, sino como una tendencia a reducir el recorrido y buscar una accesibilidad más fácil. Suele haber alguna vinculación entre el lugar de origen y el nuevo lugar de residencia, como por ejemplo acercarse al lugar de trabajo. Ello explica que los recorridos se acorten en tiempo y en distancia. En definitiva, el tiempo social es la medida que relaciona actividades y lugares (MAY y THRIFT, 2001). Los ritmos de vida cotidiana tienen su reflejo sobre el territorio porque la gestión de los distintos usos del tiempo está íntimamente ligada a la movilidad espacial, al desplazamiento de las personas.

El tiempo social en la ciudad dibuja los espacios cotidianos de las áreas metropolitanas (MIRALLES, 2011). El modelo urbano-metropolitano es producto de la interrelación entre diferentes procesos, uno de los cuales es el referido a los cambios de ubicación de las actividades económicas en estos territorios. A lo largo de los años, la localización de las actividades productivas ha ido cambiando, sin embargo, más que cambios lo que ha ocurrido es un proceso de ampliación de los espacios productivos y, por lo tanto, de la oferta de puestos de trabajo, la cual, igual que la residencia, ha experimentado también un proceso de difusión espacial, en muchas ocasiones asociado a la construcción de infraestructuras como son los polígonos industriales de diverso tipo, los centros comerciales y equipamientos de transporte (carreteras, fundamentalmente).

Es cierto que el tiempo social es, fundamentalmente, aquel que se dedica a distintas actividades, bien profesionales, bien de ocio. Sin embargo, el tiempo de la movilidad es una parte muy importante y en él confluyen la coordenada espacial y la coordenada temporal (MIRALLES, 2011). La primera, relacionada, como se ha señalado, con la localización de las actividades sobre el territorio y la mejor o peor accesibilidad a las mismas, es la que será objeto de nuestra aproximación. A pesar de ello, o precisamente por ello, el espacio, en particular si este se estudia desde la perspectiva de la accesibilidad, es indisociable del tiempo, pues el desplazamiento entre diversos puntos fijos sobre el espacio, se mide –y se percibe– en tiempo.

La estructura física de las infraestructuras de transporte, soporte de la movilidad, determina los tiempos de desplazamiento y la facilidad del mismo. El tiempo de desplazamiento hace que las personas tomen decisiones sobre su espacio de vida (residencia, trabajo, ocio y compras, etc.). En definitiva, las dinámicas territoriales son básicas en la gestión del tiempo, y si éstas se basan en las redes de transporte urbano y metropolitano, las políticas públicas serán las que determinen en gran medida el disfrute del tiempo de los ciudadanos, así como las oportunidades de acceso a los distintos espacios y, en definitiva, los equilibrios y desequilibrios socio-territoriales. Por otra parte, hay que señalar la evidencia de que la elección del medio de transporte condicional la duración del trayecto, es decir, el tiempo invertido en el desplazamiento. Las infraestructuras de transporte, la dispersión de la población y la localización de los destinos, en particular el puesto de trabajo (por lo que supone de movilidad diaria), determinan dicha duración temporal, por, al evitar los tiempos de espera, es el transporte privado el que supone tiempos más cortos. La clave está en que la política pública sea capaz de poner en marcha una red de transporte público eficaz, con tiempos ajustados y capaz de competir con el transporte privado, pues sus ventajas son más que conocidas (más barato, menos contaminante, evita la congestión, etc.). Veremos para el caso del Área Metropolitana de Valencia si la estructura de transporte público ampliada durante los últimos veinte años ha sido capaz de generar mayor equidad en el territorio.

Desde esta perspectiva, la crisis económica parece estar introduciendo algunas modificaciones. En primer lugar, el espectacular aumento del desempleo ha hecho que muchas personas en esta situación deban busca trabajo, para lo cual, si desean permanecer en su lugar de residencia, tomarán decisiones teniendo en cuenta el tiempo de acceso al mismo. En segundo lugar, aquellas personas para quienes el transporte privado no es una opción, reducen aún más su ámbito de movilidad confiándose al provisto por la red de

transporte privado, y considerando también el tiempo de desplazamiento. El espacio y el tiempo asociado al mismo incorporan desigualdades que la política pública debe paliar. Sin embargo, y en tercer lugar, la inversión en infraestructuras de transporte público se ha visto fuertemente reducida durante este periodo de crisis. Las nuevas líneas de transporte público previstas han sido paralizadas. Este es el contexto en el que analizamos el caso del Área Metropolitana de Valencia (AMV).

2. EL ÁREA METROPOLITANA DE VALENCIA. HIPÓTESIS Y METODOLOGÍA

El crecimiento y consolidación de las áreas metropolitanas está relacionado con la ampliación de la superficie construida, es decir, de la ciudad real, con lo que ello supone de descentralización y especialización del espacio, y con el aumento de las distancias y el tiempo de desplazamiento al intensificarse la relación de la ciudad con su entorno inmediato. Uno de los fenómenos que más influyen en este proceso es la localización de los lugares de trabajo en relación con los de residencia, por eso la delimitación de los mercados de trabajo es la base para el estudio de las interacciones espacio-temporales (SALOM y CASADO, 2007).

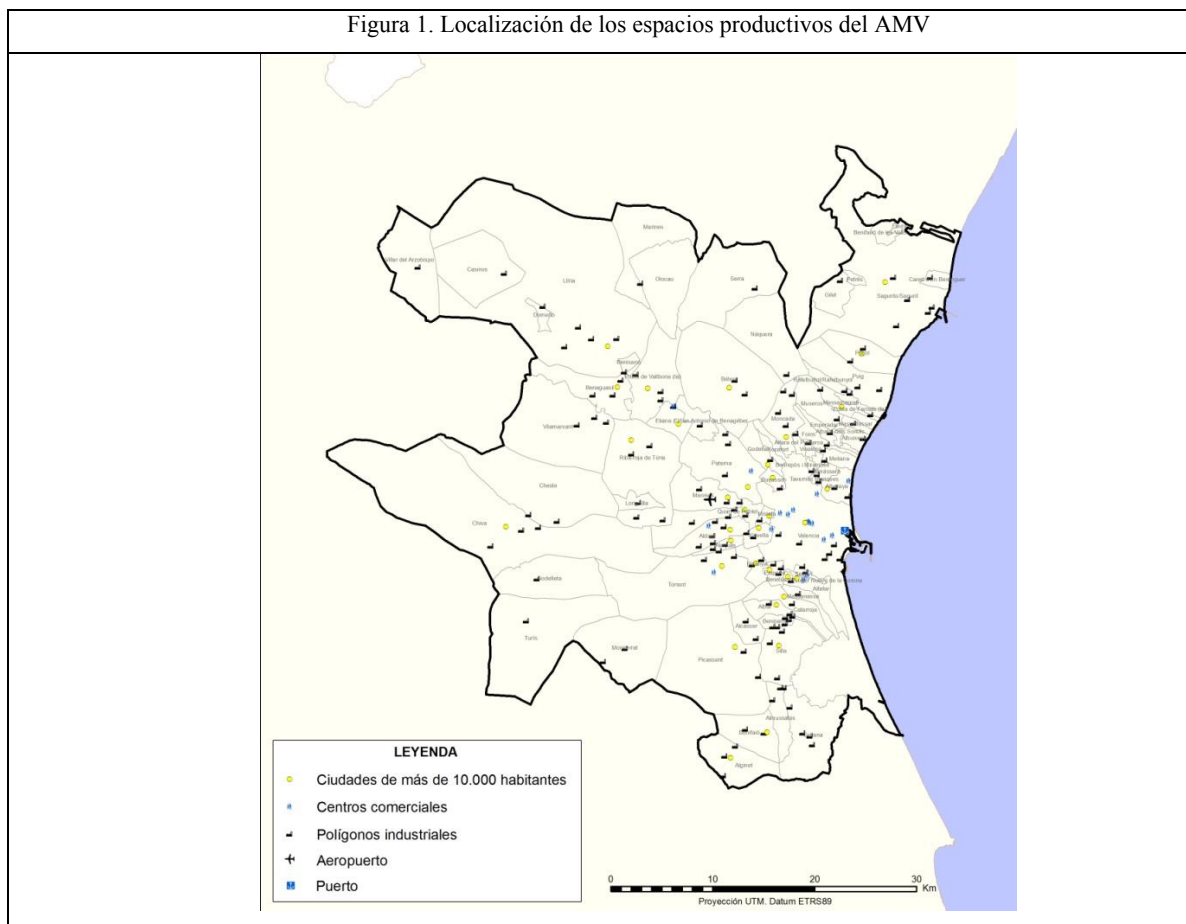
Los mercados de trabajo locales son cada vez más amplios, más sólidos, y en ellos los límites municipales pierden su importancia. Son indispensables los medios de transporte motorizados (públicos y privados) y suponen, inevitablemente, consumo de tiempo y energía. Ambos tipos de transporte serán los considerados en este estudio.

La delimitación del Área Metropolitana aquí utilizada responde a un mercado de trabajo único (SALOM y CASADO, 2007), lo cual nos parece el espacio más adecuado para el análisis que aquí se pretende.

El AMV se organiza en torno a una ciudad central, Valencia (798.033 habitantes en 2011), y 75 municipios localizados en un radio de casi 40 kilómetros que contabilizan algo más de un millón de habitantes, alcanzado en la actualidad, junto con la ciudad central, 1.862.053 habitantes en un territorio complejo desde el punto de vista de la dispersión poblacional y urbanística. En el período 2001-2011 el Área Metropolitana ha aumentado su población en 261.255 habitantes más, que se han repartido, preferentemente, en la gran mayoría de los asentamientos de tamaño intermedio y, en menor medida, en los núcleos más grandes y mejor comunicados (Torrent, Sagunto, Paterna, Mislata, etc.), ya que Valencia sólo ha sumado algo más de 50.000 habitantes en este decenio, con una tasa de

crecimiento real anual medio de menos del 1%, por debajo de la ofrecida por el conjunto del área metropolitana (1,67%).

Entre 1990 y 2007, el AMV ha experimentado un importante proceso de urbanización que ha supuesto una mayor densificación del espacio construido y de su población. De igual forma, se han construido nuevas infraestructuras de comunicación (construcción del metro-tranvía y ampliación de líneas de autobuses). La ampliación de la red viaria para el vehículo privado ha sido fundamental para la expansión de un modelo urbanístico extensivo basado en la casa unifamiliar y muy vinculado a espacios naturales con una oferta de suelo mucho más barata que en la ciudad central. Por último, cabe destacar también el incremento, en tiempos de bonanza económica, de la superficie industrial y comercial. Se han construido nuevos centros comerciales en la segunda periferia del AMV, cercanos a las principales vías de comunicación (carretera de Madrid, pista de Silla, carretera de Barcelona), así como polígonos industriales en casi todas las poblaciones, indiferentemente del tamaño de las mismas o de la existencia de otro polígono industrial cercano (figura 1). La crisis ha evidenciado la inoperatividad de algunos de ellos, hoy prácticamente vacíos de empresas y, por tanto, empleos.



En la presente comunicación, basándonos en la accesibilidad (en transporte público y privado), mantenemos como hipótesis que determinados espacios productivos se encuentran con más posibilidades de verse afectados por la crisis debido a su lejanía de la población (trabajadores y consumidores). De igual forma, determinados espacios residenciales que quedan especialmente alejados (en tiempo) de todos o la mayor parte de los espacios productivos se ven también afectados. Estos territorios, tanto los productivos como los residenciales, se encuentran en mayor riesgo de lo que podríamos llamar “exclusión territorial” por su peor accesibilidad, agudizada en tiempos de crisis económica.

Los espacios seleccionados en el AMV han sido los centros comerciales, los polígonos industriales, los centros de las principales ciudades del área (con más de 10.000 habitantes) y dos equipamientos de gran importancia: el puerto y el aeropuerto de Valencia. Todos ellos, aunque no son los únicos, se han seleccionado por ser espacios que concentran una gran cantidad de puestos de trabajo y, a su vez, de actividad económica capaz, en principio, de dinamizar la economía local. Se trata de una aproximación, a través

de la medida de accesibilidad, a la estructura metropolitana tratando de identificar determinados espacios en riesgo de exclusión.

El cálculo del índice de accesibilidad se ha realizado utilizando el llamado *Índice de Interacción Espacial*. Este índice nos indica la probabilidad de que exista una relación, por tanto un desplazamiento, entre un origen y todos los posibles destinos. La accesibilidad es así considerada como probabilidad, intensidad o frecuencia con que sería de esperar que se produjeran desplazamientos. Este indicador de accesibilidad es inversamente proporcional a la distancia que separa orígenes y destinos, y directamente proporcional a la capacidad de atracción del lugar de destino, basándose en un modelo teórico de tipo gravitatorio.

Según esto, el *Índice de Interacción Espacial* de la unidad espacial i (IIE_i) es igual a donde:

$$IIE_i = \sum_{j=1}^n \frac{M_j}{D_{ij}}$$

i es la unidad espacial básica (sección censal) para el que se calcula el índice, y que se toma como posible origen de un desplazamiento.

j es cada uno de los potenciales lugares de destino de los desplazamientos (equipamientos)

M_j es el valor que muestra la capacidad de atracción de flujos del lugar de destino j

D_{ij} es la distancia en minutos, -obtenida a partir de las matrices calculadas-, entre el lugar de origen i y el lugar de destino

y n es el número de posibles lugares de destino j .

Aunque hay otros índices más sencillos, con similares resultados, en esta ocasión hemos utilizado el IIE para tomar en consideración a la población afectada y porque no existe información fiable sobre la atracción real que ejerce cada uno de los espacios estudiados. El resultado es una probabilidad de desplazamiento; por tanto, a mayor IIE, mejor accesibilidad.

Los resultados de la aplicación del IIE a cada uno de los espacios productivos analizados serán dobles, por una parte, para los desplazamientos en transporte público (incluye el desplazamiento a pie) y, por otra parte, para los desplazamientos en vehículo motorizado privado.

Con el fin de ser más realistas, para el caso de la accesibilidad a los espacios productivos (urbano, comerciales e industriales) se ha considerado que si la población de una sección censal se encuentra a más de 20 minutos de una parada de transporte público,

el medio de transporte utilizado será el privado, así que no se ha incluido dicha sección en el cálculo del IIE en transporte público.

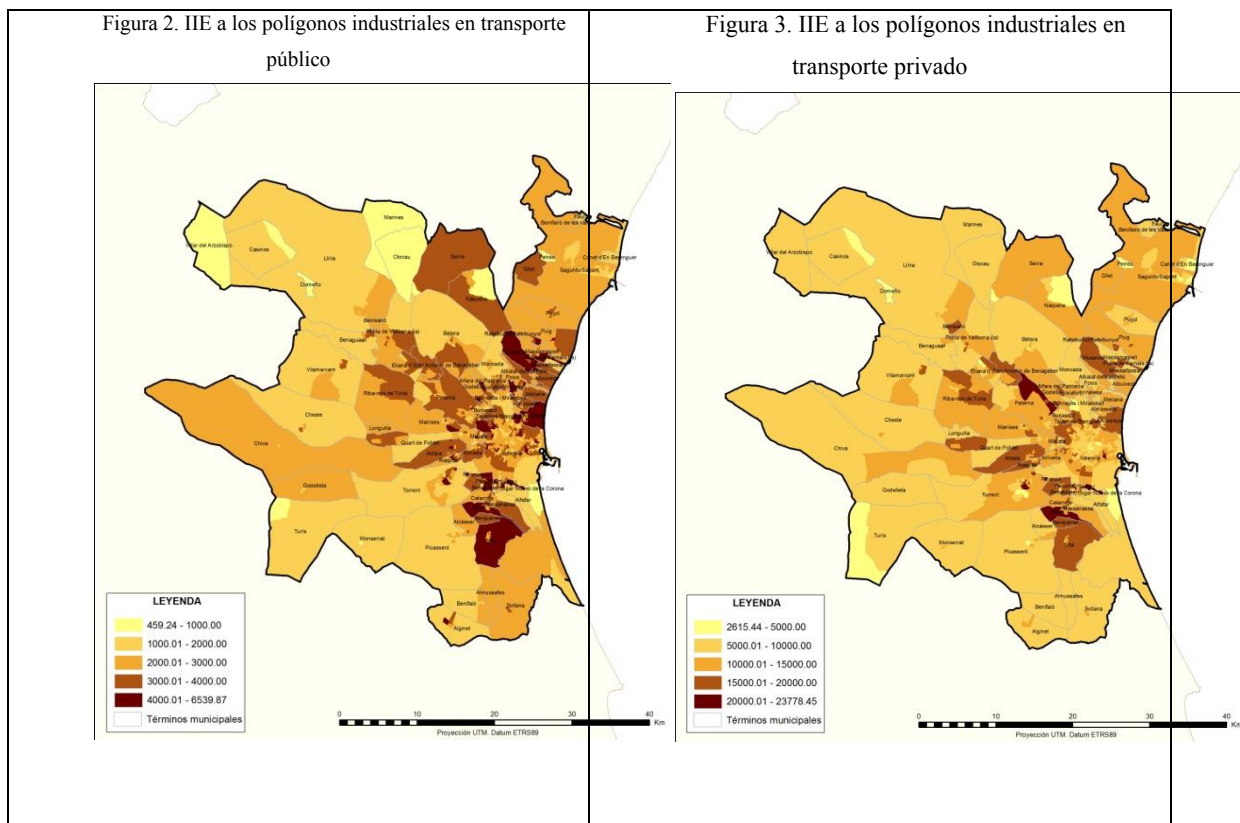
En el AMV reside una población de 95.911 personas que se encuentra a más de 20 minutos de la parada de transporte público más cercana a su domicilio. Se localiza, fundamentalmente en la periferia del área, municipios con una intensidad de movilidad diaria mucho menor que en el centro, a pesar de formar parte del mismo mercado de trabajo local. El eje norte hacia el interior de la Serranía, con municipios semirurales, es el más afectado.

3. ACCESIBILIDAD Y SOSTENIBILIDAD. PRINCIPALES RESULTADOS

La cartografía resultante del cálculo del IIE nos indica que, como cabe esperar, la accesibilidad en transporte privado es mucho mejor que en el público. Las consecuencias ligadas a la congestión, la contaminación y el tiempo invertido en esperas no está recogido en el índice y suponen una pérdida de sostenibilidad considerable. La opción del transporte público es, evidentemente, más sostenible, tanto desde el punto de vista ambiental, lo cual es evidente, como económico (es más barato en términos de coste total), pero sobre todo social, pues ofrece posibilidades de movilidad a aquellas personas que, por diferentes razones, no optan por el transporte privado. La capacidad de movilidad de estas personas se ve mermada cuando la oferta de transporte público no es tampoco una opción para ellas. La inexistencia de red o la falta de calidad de la misma, particularmente por la escasa frecuencia de paso, son las causas principales de exclusión territorial. Jóvenes, ancianos y personas con escasos recursos económicos (más en tiempos de crisis) se encuentran en esta situación. Algunos de estos grupos son particularmente importantes en determinados barrios o secciones censales del Área Metropolitana de Valencia.

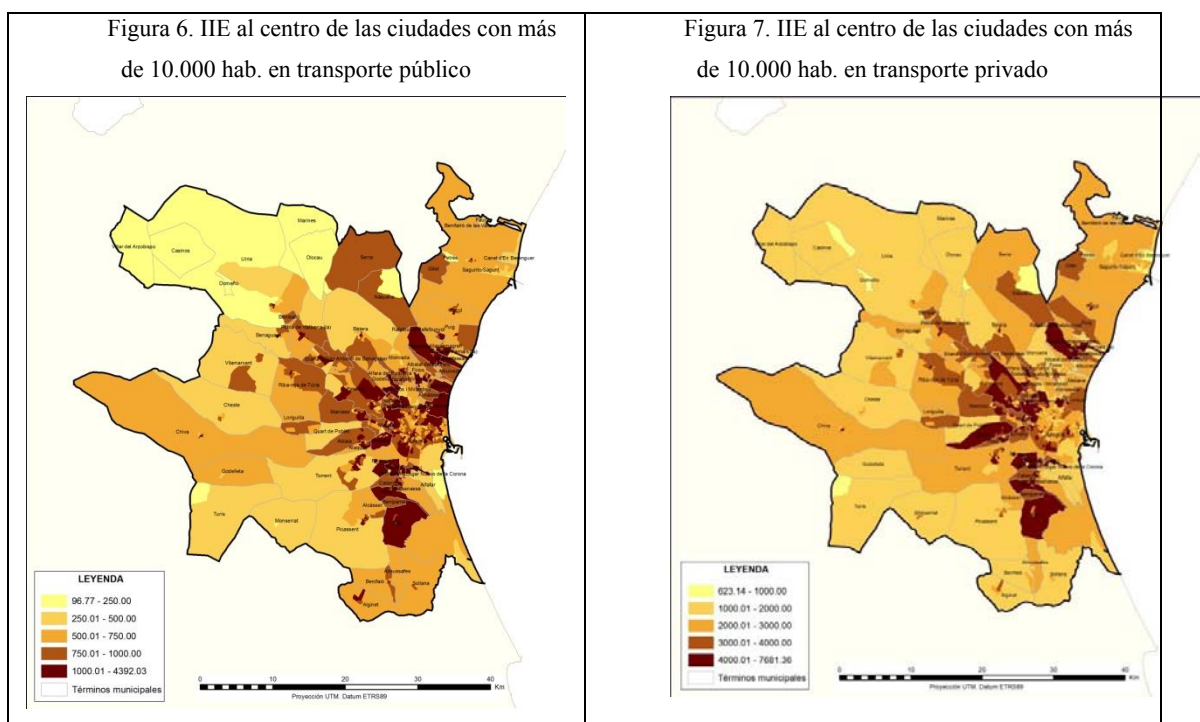
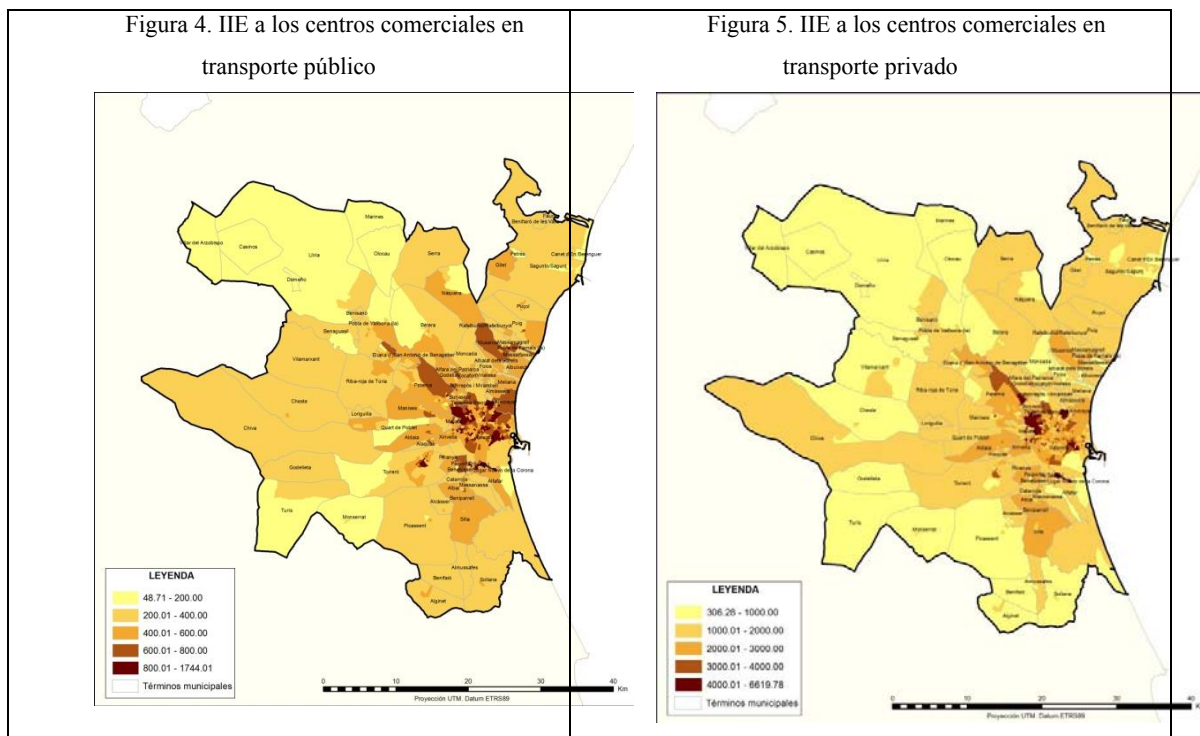
La aplicación del IIE cuyos resultados se observan en los mapas siguientes (figuras 2 a 13), se ha realizado a partir de la media del índice de cada sección censal a todos los posibles destinos (por ejemplo, a todos los centros comerciales considerados). Tan sólo en el caso del puerto y el aeropuerto, instalaciones únicas y claramente localizadas, el destino considerado para el cálculo del índice es un único punto. Por tanto, el resultado debe interpretarse desde los orígenes, es decir, desde cada sección censal, pudiéndose localizar aquellas que se encuentran en peor situación como media de acceso a los espacios productivos de cada tipo (gráficos 1 a 3). Las secciones en peor situación son aquellas que no tienen red de transporte público a una distancia que les haga considerar la posibilidad de

ser usada. Si la distancia a la parada de transporte público más cercana, a pie, es muy elevada, ello eleva considerablemente el IIE haciendo que en dicha sección censal sea, posiblemente, prioritario el transporte privado por ser el único posible.



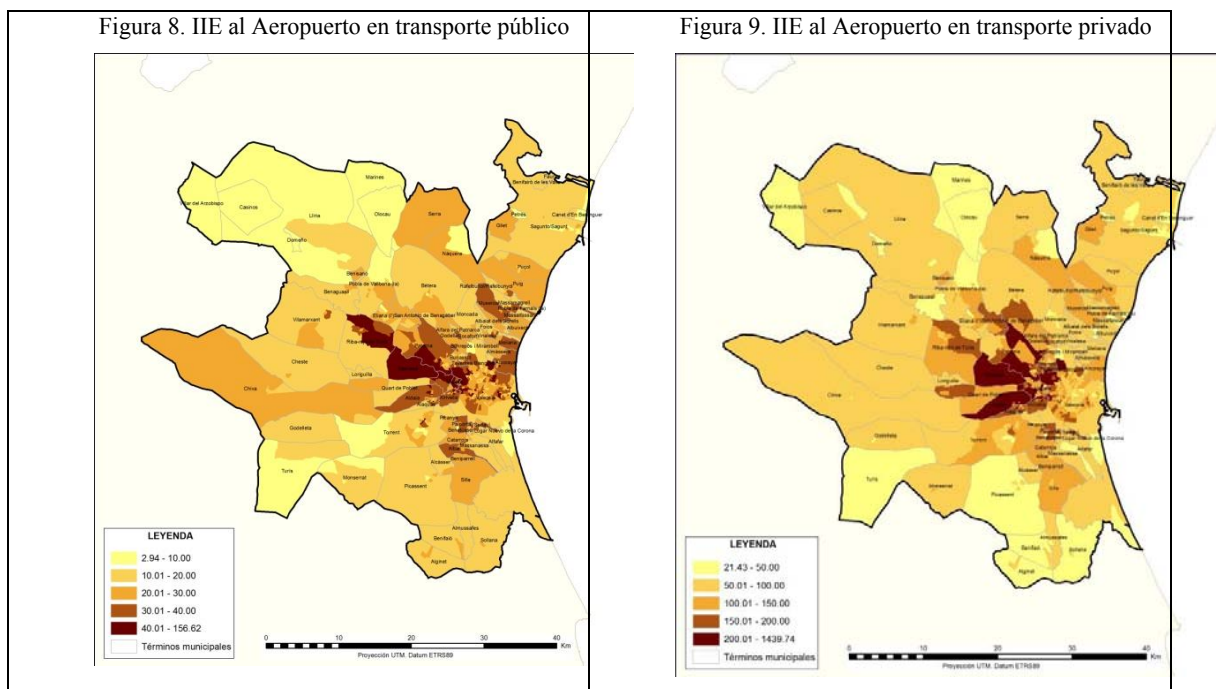
No es nuestro objetivo comparar la situación entre el transporte público y el privado, pues ya se ha señalado que es este segundo el que menos tiempo consume y, por tanto, el que resulta con unos indicadores de accesibilidad mejores. Por ellos, insistimos, los mapas no son comparables. La interpretación de los mismos debe hacerse de manera individual y desde el territorio.

Cabe señalar algunas características de la accesibilidad para cada uno de los espacios productivos. En el caso de los polígonos industriales la accesibilidad por transporte público es mucho peor que para otros espacios productivos, siendo ésta mejor en los centros de las ciudades, lo cual beneficia también a los centros comerciales urbanos, en detrimento de los periféricos, que aunque tienen mejor accesibilidad en transporte público, se encuentran tan alejados (tabla 1) que el transporte prioritario es claramente el vehículo privado.



En el caso de los grandes equipamientos, también generadores de un elevado número de puestos de trabajo, al ser de localización puntual, su accesibilidad es mejor cuanto más cerca en términos tanto espaciales como temporales, se encuentra el lugar de origen. Las

diferencias en ambos casos con el transporte público son, desde el punto de vista territorial, escasas.



El centro de las ciudades, en particular de Valencia, resulta menos accesible por el tiempo que supone el entramado urbano, las paradas y los tiempos de espera, tanto en transporte público como privado. La primera periferia, los municipios más cercanos a Valencia, resultan, por el contrario, muy accesibles.

Para el objetivo de esta comunicación, nos ha parecido más relevante centrarnos en la accesibilidad en transporte público, siendo éste sobre el que la Administración puede actuar, el más sostenible desde todos los puntos de vista y el único accesible a toda la población, al menos en teoría. Así, en las figuras 12 y 13 se constata claramente un eje de accesibilidad norte-sur, con la capital como centro más importante y, dos ejes más débiles a lo largo de la CV35 (noreste) y la autovía del Este (E-901). La accesibilidad se debilita conforme nos alejamos del centro económico del área: la ciudad de Valencia y la primera corona metropolitana. De igual forma, los centros comerciales localizados en la capital presentan una elevada accesibilidad, mientras que los localizados en la periferia, siguiendo los ejes antes señalados, presentan una accesibilidad muy baja.

La población afectada por una peor accesibilidad (por encima de la media) es algo más de la mitad del total de habitantes del AMV (tabla 1). Cabe destacar que en el caso del acceso mediante transporte público al centro de las ciudades más importantes éste es peor

para un mayor número de personas (casi 100.000) que para los otros casos analizados. La estructura urbana dispersa y la propia localización de estos centros urbanos en la primera corona metropolitana (siendo inexistentes en la periferia) explican esta circunstancia.

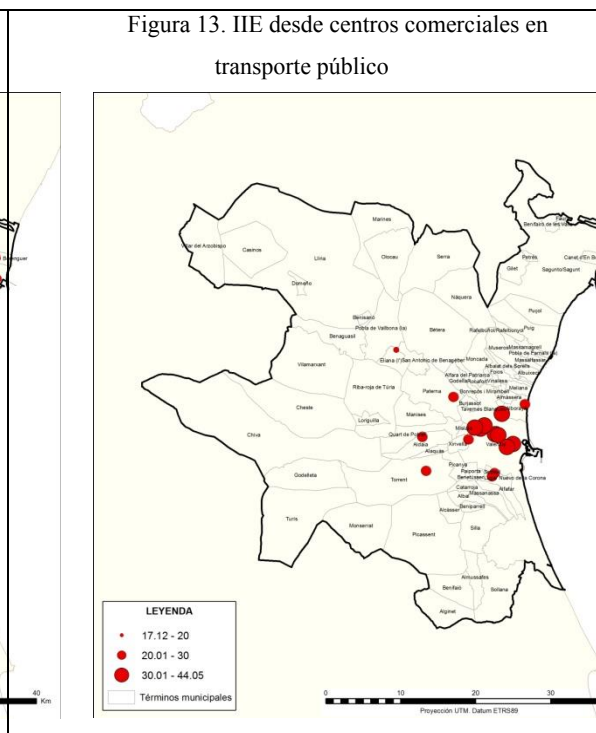
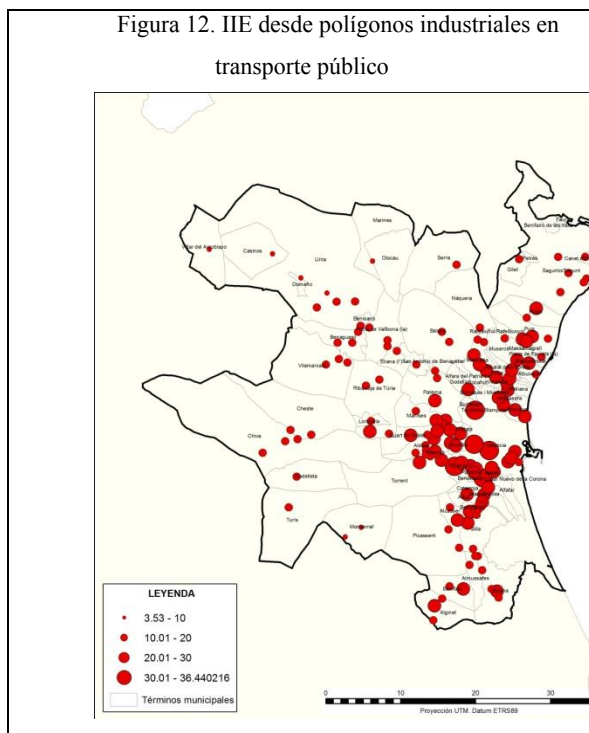
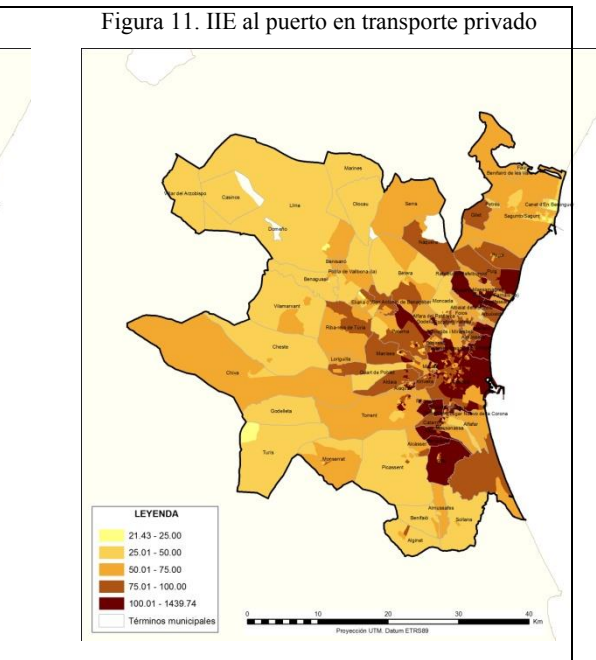
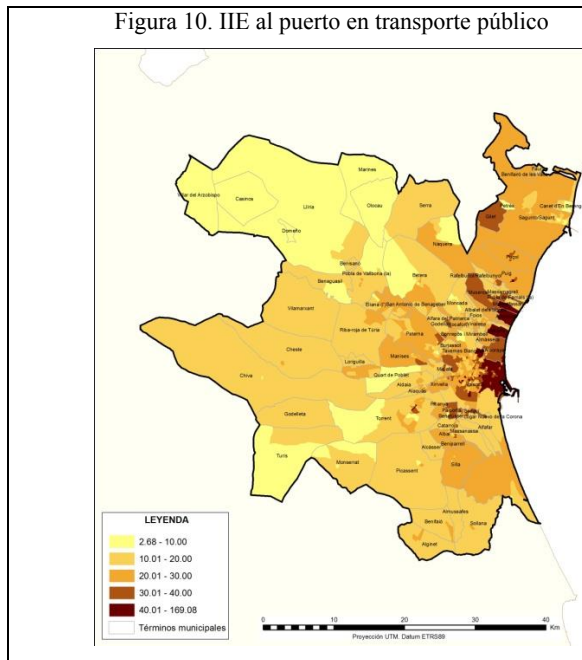


Tabla 1: Población según IIE en transporte público, 2011

	IIE medio	IIE Máximo y mínimo	Rango entre la media y en mínimo (peor accesibilidad)	IIE máximo del 10% de la población con peor accesibilidad	Población con mejor accesibilidad (residente en secc. Censales con IIE > media)	Población con peor accesibilidad (residente en secc. Censales con IIE < media)
Ciudades (>10.000 hab.)	26,37	133,09 6,24	20,13	15,5	846016	995197
Polígonos Industriales	19,02	47,05 5,42	13,6	12,04	886533	954680
Centros Comerciales	30,48	102,59 7,27	23,21	16,75	881228	959985

Resulta interesante el análisis del rango entre la media del IIE y el valor más alto (peor accesibilidad) así como del propio resultado del IIE máximo y mínimo para cada espacio productivo. Los polígonos industriales son los que ofrecen un mejor resultado (mejor accesibilidad) dado su elevado número y dispersión sobre el territorio, mientras que los centros comerciales presentan el peor resultado, debido a su menor número y concentración espacial, sobre todo en la ciudad central del área.

Descendiendo al detalle de cada uno de los espacios productivos analizados, es posible detectar aquellos que presentan una situación peor (gráficos 1, 2 y 3). La media del índice de accesibilidad y su desviación típica nos indican algunos de los puntos débiles de la estructura territorial que conforman estos espacios productivos, siempre desde la perspectiva del transporte público. Así, algunos centros comerciales y polígonos industriales localizados en la periferia de la ciudad de Valencia, como el centro comercial Aqua o el Polígono El Oliveral, presentan una desviación típica superior a la media, lo que indica una mayor dispersión por parte de la población de origen que puede acceder en transporte público a estos centros, en definitiva, una peor accesibilidad a pesar de su adecuada localización en el centro del AMV.

Gráfico 1: Media y desviación típica del IIE en transporte público a los Centros Comerciales más importantes del AMV

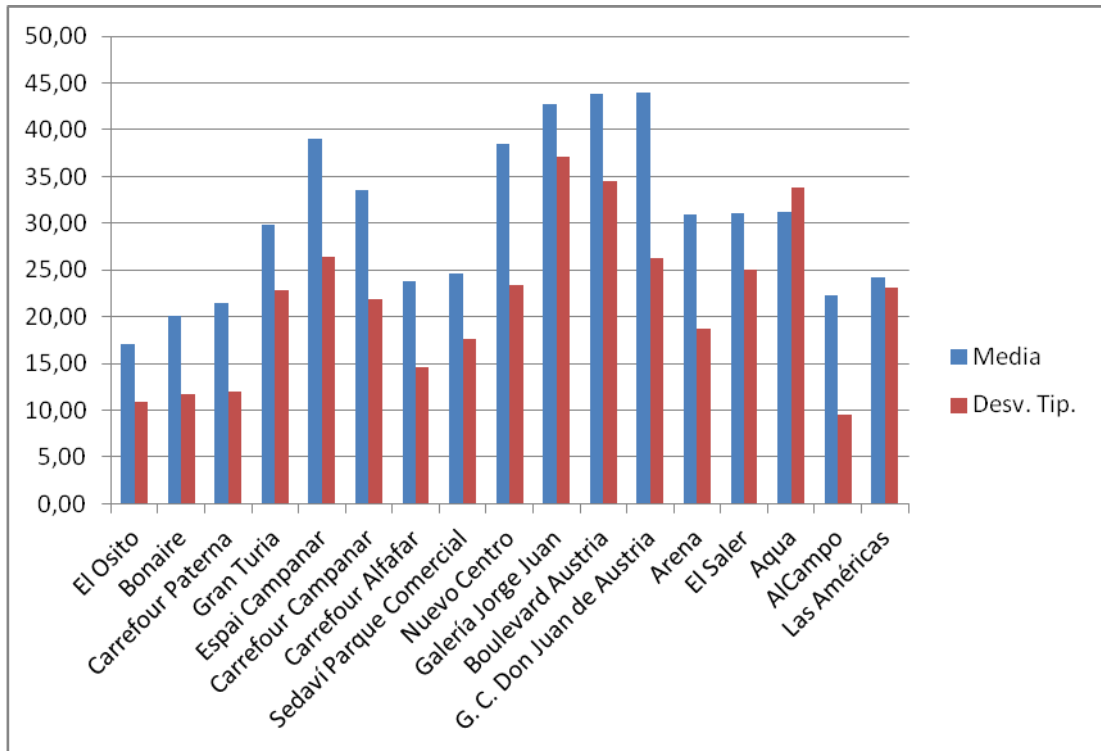


Gráfico 2: Media y desviación típica del IIE en transporte público a los Polígonos industriales más importantes del AMV

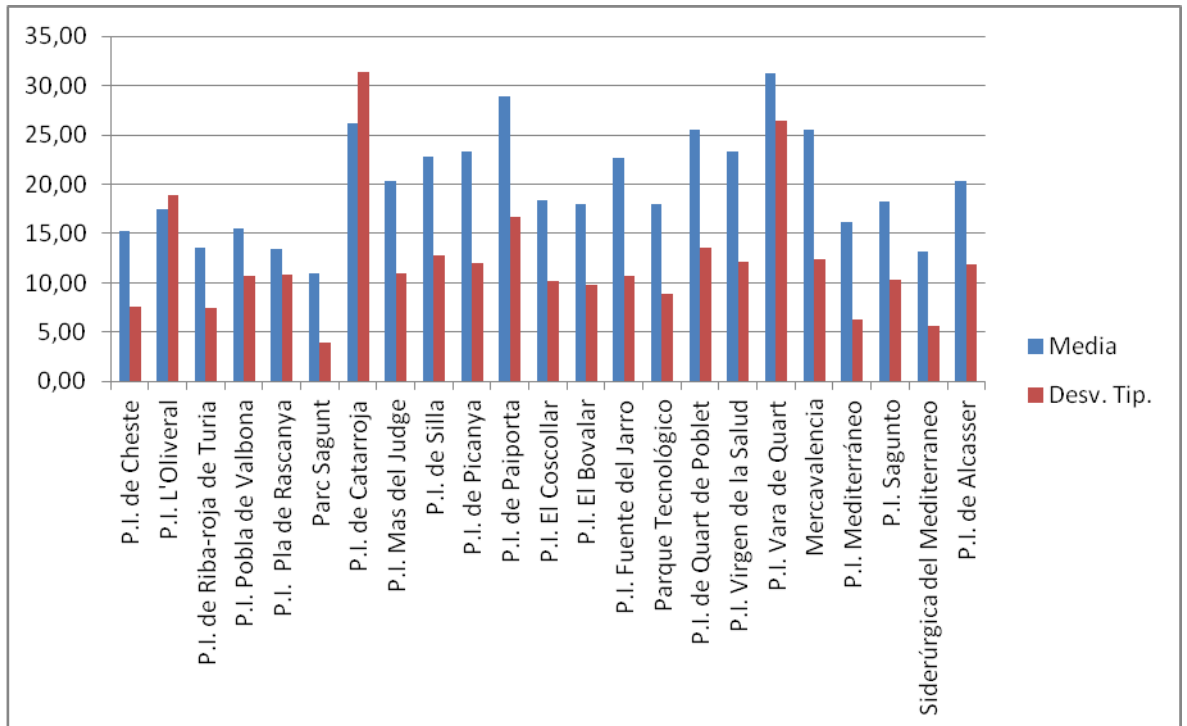
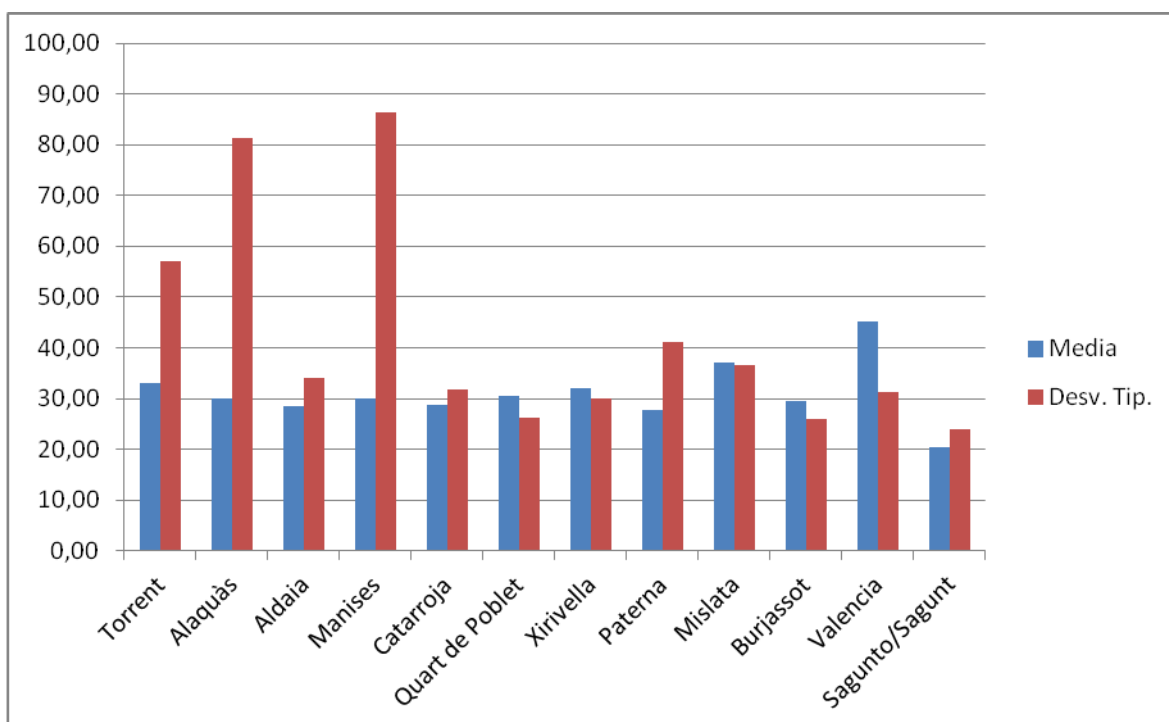


Gráfico 3: Media y desviación típica del IIE en transporte público a los centros de las ciudades con más de 25.000 habitantes del AMV



4. CONCLUSIONES

En conclusión, el modelo territorial del AMV analizado a partir de la accesibilidad a los centros productivos principales responde a una estructura centro-periferia. A pesar de que nos encontramos ante un fenómeno de descentralización demográfica y dispersión territorial de la urbanización, tanto los municipios periféricos como la ciudad central han aumentado su población y su oferta de espacios productivos. La proliferación de las urbanizaciones de baja densidad en las periferias urbanas ha traído a determinadas zonas nuevos problemas, particularmente vinculados a la falta de servicios y equipamientos públicos, y ha agudizado en otras los ya existentes. El modelo centro-periferia, asociado, como en el caso del AMV, a un modelo de crecimiento radial a lo largo de las vías de comunicación principales (carreteras) supone riesgos de insostenibilidad por el abuso del uso del coche privado (mayor rapidez y eficacia en el uso del tiempo social) y porque las personas con menor capacidad para escoger el medio de transporte para desplazarse hasta su lugar de trabajo, ya sea por sus condiciones socioeconómicas o por la lejanía de una parada de transporte público, tendrán menos ventajas a la hora de acceder a un puesto de trabajo y al contrario, la empresa tendrá menos capacidad de seleccionar mano de obra a pesar de localizarse en un área con un elevado índice de desempleo. La relación entre

exclusión social y movilidad no se da a partir de la falta de oportunidades sociales, sino a la falta de acceso a dichas oportunidades, agudizada en tiempos de crisis económica.

Una de las conclusiones no esperadas en esta investigación es la aparición de indicios en el AMV de la presencia de un modelo policéntrico, lo cual coincide con otros estudios empíricos más detallados realizados en otras ciudades europeas y que son una muestra de un crecimiento urbano “inteligente”, compacto, mucho más sostenible, y que la crisis, probablemente, ha potenciado. Es necesario realizar investigaciones más profundas para determinar la estructura policéntrica real en el AMV, de gran ayuda para la toma de decisiones públicas –y también privadas- en estos momentos de restricciones presupuestarias y recortes en la inversión.

En definitiva, cabe señalar que la metodología expuesta y aplicada en este artículo presenta importantes potencialidades. El aspecto más importante, por lo laborioso, es la realización de un SIG que incluya la información necesaria asociada a las distintas entidades territoriales. Una vez completado (oferta, demanda, redes, etc.), se abren interesantes perspectivas y temas de investigación, en particular para contribuir a la mejora de la sostenibilidad territorial, la eficiencia y la equidad de la inversión pública.

BIBLIOGRAFIA

- CAMAGNI, R. *et al.* (2002): “Urban mobility and urban form: the social and environmental costs of different patterns of urban expansion”, en *Ecological Economics*, 40, p. 199-216.
- CEBOLLADA, A. (2006): “Aproximación a los procesos de exclusión social a partir de la relación entre el territorio y la movilidad cotidiana”, en *Documents d’Anàlisi Geogràfica*, 48, p. 105-121.
- MAY, J. y THRIFT, N. (2001) (eds.): “Introduction”, *Timespaces. Geographies of temporality*. London, Routledge, p. 1-46.
- MIRALLES, C. (2011): “Dinámicas metropolitanas y tiempos de movilidad. La región metropolitana de Barcelona, como ejemplo.”, *Anales de Geografia*, vol. 31, n. 1, p. 125-145.

PUJADAS, I. (2009): “Movilidad residencial y expansión urbana en la región metropolitana de Barcelona, 1982-2005”, en *Scripta Nova*, vol. XIII, n. 290. Revista electrónica: www.ub.edu/geocrit/sn/sn-290.htm

SALOM, J. y CASADO, J.M. (2007): “Movilidad cotidiana u mercados locales de trabajo en la Comunidad Valenciana 1991-2001”, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 4, p. 187-214.

IMPACTO DE LA CRISIS ECONÓMICA EN UN DESTINO TURÍSTICO LITORAL: REPERCUSIONES Y ESTRATEGIAS DE FUTURO.

Anna Maria GRABULOSA
Universitat de Girona

Carles BARRIOCANAL
Universitat de Girona
carles.barriocanal@udg.edu

1. INTRODUCCIÓN

La crisis global que afecta al conjunto del planeta se refleja en todas y cada una de las actividades económicas, incluido el turismo. A una escala de detalle, en los destinos turísticos una crisis puede venir generada por diversos factores o por el solapamiento de algunos de ellos. Beirman (2003), analiza las diversas tipologías de crisis que pueden afectar a un destino turístico: terrorismo y violencia (Estados Unidos, el atentado terrorista del 11 de Septiembre de 2001, Egipto los ataques contra turistas 1990-98, Israel, el alzamiento de Palestina, 2000-02, Sri Lanka, la guerra civil, 1995-2001, Fiji, el golpe político, 1987 y 2000); desastres naturales (Turquía, terremoto, 1999); epidemias (Reino Unido, fiebre aftosa, 2001); crimen (Sur África, oleada de crímenes del 1994 al 2000, Australia, la masacre de Puerto Arthur, 1996); guerra (Croacia, la guerra de Croacia – Yugoslavia, 1991-95); y combinación de crisis (Filipinas, combinación de crisis, 1990-2001). En ningún momento el autor cita una tipología de crisis económica, como en la que se vive en la actualidad, que a diferencia del resto, es global y su alcance aún está por definir. En este sentido, los destinos turísticos deben afrontar una situación nueva y en cierto modo compleja, ya que dado el abasto de la crisis económica global, seguramente una vez superado el fin de ciclo, los turistas habrán cambiado la perspectiva de lo que significa hacer turismo.

Para obtener la visión del empresariado vinculado al mundo del turismo, esta comunicación analiza como se ha preparado el sector turístico vinculado al alojamiento (hoteles, aparthoteles, apartamentos turísticos y campings) a la crisis global actual. Concretamente se ha analizado el caso de Castell-Platja d’Aro, un municipio eminentemente turístico localizado en la Costa Brava central (Girona, Catalunya). Mediante una encuesta, se preguntó por diversos aspectos relacionados con la evolución de

la ocupación, precios, origen de los turistas y cantidad de personal contratado, entre otros, durante el periodo 2005-2009, que corresponde al punto de inflexión en la crisis económica actual, así como por la perspectiva de futuro del sector. De esta manera se ha obtenido un radiografía de cómo el sector se está adaptando a esta crítica situación.

2. AREA DE ESTUDIO

El municipio de Castell-Platja d’Aro, situado en el centro de la Costa Brava (Girona), ocupa una superficie de 21,74 km² y están censadas 10.376 personas (IDESCAT, 2009), lo que significa un 8% del conjunto de habitantes de toda la comarca del Baix Empordà donde se ubica (130.738 habitantes). Durante la época estival aumenta la población de segunda residencia significativamente, que se suma al gran volumen de turismo que ocupa los diferentes tipos de alojamientos que ofrece el municipio. En este sentido, desde 1975 hasta 1992, el destino tuvo un progresivo crecimiento de la oferta de alojamiento turístico; a partir del 1993 hasta la actualidad ha sufrido un cierto estancamiento. Actualmente el destino contiene un gran número de alojamientos, donde se encuentran: hoteles de varias categorías, pensiones, campings, aparthoteles, una ciudad de vacaciones, y numerosos apartamentos turísticos, que por su dificultad en la regularización, es complicado saber cuáles son de segunda residencia y cuáles de alquiler, puesto que las segundas residencias representan un 75% de la capacidad de alojamiento del municipio. Además de los alojamientos turísticos, el destino está formado por centros lúdicos, numerosas tiendas, un gran número de bares, pubs y discotecas y diferentes actividades organizadas por el área de turismo. En los últimos años, el municipio ha sufrido una bajada en el turismo, este turismo necesitaba innovar, puesto que el turista necesita que le ofrezcan un producto complementario al sol y playa. Desde el ayuntamiento, en los últimos 20 años, se han ido ofreciendo actividades alternativas, creando actividades que han ayudado a desestacionalizar el destino, obteniendo una agenda de actividad anual y lanzando al mercado una campaña llamada: “Platja d’Aro x 365 días”. En la agenda anual se encuentran actividades como el carnaval, la tienda en la calle, el mercado medieval, la fiesta de la cerveza, la fiesta mayor del municipio, visitas guiadas gratuitas durante todo el año, y diferentes actividades deportivas y de ocio. De este modo ofrecen al turista actividades durante todo el año. En cuanto al alojamiento turístico, el municipio dispone actualmente de 25 hoteles, 5 pensiones, 1 ciudad de vacaciones, 3 apartoteles, 6 campings,

8 empresas de apartamentos turísticos y 12 inmobiliarias, las cuales se dedican también en parte, al alquiler de apartamentos tanto turísticos como no turísticos. Cabe indicar que del total, 9 de los 30 hoteles y pensiones permanecen abiertos durante todo el año, lo que indica que hay un interés manifiesto por ofrecer un turismo alternativo al sol y playa que ofrecen la gran mayoría en verano. Todos los campings abren de semana santa a septiembre - octubre. La mayoría de agencias de alquiler de apartamentos están abiertas de semana santa hasta octubre. Para ver la distribución detallada del alojamiento en este municipio, en la tabla 1 se puede observar una comparativa entre este y el conjunto de la Costa Brava.

Tabla 1. Comparación de la oferta de alojamiento entre Castell – Platja d’Aro y el conjunto de la Costa Brava.

Hoteles	Castell - Platja d'Aro		Costa Brava	
Categoría	Número	Habitaciones	Número	Habitaciones
5*	2	126	8	634
4*	6	636	89	7.340
3*	12	847	176	15.832
2*	2	132	86	3.410
1*	3	107	89	3.289
Total	25	1.848	448	30.505
Campings				
Categoría	Número	Parcelas	Número	Parcelas
L	0	0	2	1.971
1ª	2	2.579	32	23.747
2ª	3	1.019	57	14.904
3ª	1	280	16	1.853
Total	6	3.878	107	42.475
Apartamentos	Número de empresas	Número de apartamentos	Número de empresas	Número de apartamentos
	8	136	302	11.486

Fuente: OIT Platja d’Aro y ATA

3. METODOLOGÍA

En base a los datos del INE (Instituto Nacional de Estadística), se ha analizado la evolución de la ocupación del conjunto los hoteles del municipio de Castell - Platja d’Aro, y detallado para cada una de las categorías, de los campings y de los apartamentos turísticos durante el período 2005-2009 (2005-2008 para las diversas categorías de hoteles). Asimismo, se han comparado los resultados obtenidos con los datos del conjunto de la

Costa Brava para ver la correlación de las tendencias. Para obtener la posición del empresariado turístico de alojamiento sobre la adaptación a la crisis económica global y su futuro, se ha elaborado una encuesta en la que se recogen diversos aspectos sobre la evolución del sector en el periodo 2005-2009, justo en el inicio de la crisis. Se ha preguntado por la evolución del sector respecto a: número de plazas ofertadas, la extensión de la temporada, la evolución de precios, la ocupación, el perfil de las nacionalidades de los clientes, la evolución de la práctica de reserva por parte de los clientes, el promedio de días permanencia en el destino y la política de contratación de personal. Asimismo, se ha pedido una valoración personal de la crisis económica respecto a los destinos turísticos. Las encuestas se han dirigido a hoteles de diversas categorías, campings y apartamentos turísticos. El número de encuestas realizadas en hoteles ha sido de 5 sobre 25 (20%), el 50% de los campings y las empresas de alquiler de apartamentos turísticos (3 de 6 y 4 de 8 respectivamente). Para contrastar los datos de gasto generado por los turistas en el período 2005-2009 que han indicado los empresarios turísticos, se ha analizado la evolución del gasto del turista extranjero y nacional, en Cataluña, mediante los datos suministrados por el IDESCAT. Finalmente, para reflejar la contratación en el ámbito del alojamiento en el municipio de Castell – Platja d’Aro, y cotejar los datos de las encuestas, se han usado los datos procedentes del INE.

4. RESULTADOS

4.1 Evolución de la ocupación

Tal y como se refleja en la tabla 2, del periodo 2005-2009 (datos procedentes del INE), la evolución de la ocupación de los hoteles en el mes de mayo se ha mantenido hasta 2008, año en que empieza un descenso. El mes de junio ha sido variable ya que en 2008 se observa un ascenso, pero en 2009 baja significativamente. Julio se mantiene, pero en 2009 también sufre un descenso importante de la ocupación, aproximadamente del 25%. Respecto a agosto y septiembre se han mantenido bastante estables, a pesar de que el 2009 también hay una bajada de ocupación importante.

Tabla 2. Ocupación de los hoteles de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	41'40%	41'28%	49'05%	42'28%	-----
JUNIO	48'50%	52'00%	49'41%	63'00%	44,09%
JULIO	65'16%	63'64%	73'17%	72'91%	54'74%
AGOSTO	80'96%	79'02%	78'21%	82'62%	74'66%
SEPTIEMBRE	54'71%	59'98%	52'05%	65'99%	50'97%

Fuente: INE.

En el conjunto de los hoteles de la Costa Brava (tabla 3), se ha observado que hay una tendencia a la baja de la ocupación del 2007 al 2008, después de un ligero aumento en el periodo 2005-2007. Es en 2009 cuando ya se percibe un decremento más importante. El patrón es similar al que se produce en el municipio de Castell – Platja d’Aro.

Tabla 3. Ocupación de los hoteles del conjunto de la Costa Brava en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	51,62%	50,44%	53,00%	52,06%	49,41%
JUNIO	55,75%	56,62%	59,46%	56,95%	53,21%
JULIO	70,38%	71,74%	72,67%	70,94%	69,70%
AGOSTO	82,04%	80,71%	83,67%	81,54%	78,42%
SEPTIEMBRE	62,94%	62,28%	66,45%	62,90%	58,75%

Fuente: INE.

A nivel de detalle en Castell – Platja d’Aro, en el periodo 2005-2008, se ha observado que en los hoteles de cuatro estrellas, que representan un 20% del total de alojamiento hotelero de Castell-Platja d'Aro, hasta el año 2006, se observa una ocupación creciente, pero es a partir de esta fecha, cuando se percibe una bajada en la ocupación (tabla 4). En algún caso en concreto, como en junio de 2008, hay un aumento respecto el año anterior, pero en los meses más fuertes, sobre todo en julio, se nota un fuerte descenso.

Tabla 4. Ocupación de los hoteles de 4 estrellas de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2008.

	2005	2006	2007	2008
JUNIO	70,69%	78,41%	59,32%	70,14%
JULIO	81,83%	81,65%	83,72%	63,75%
AGOSTO	87,44%	92,22%	88,81%	87,78%

Fuente: INE

Los hoteles de tres estrellas representan el porcentaje más elevado del municipio, un 40% del total de los hoteles. Durante los últimos años la ocupación se ha mantenido estable (tabla 5). Cabe destacar que del 2006 al 2007 la ocupación se ha mantenido; incluso en 2008 se observó un ligero aumento. Los hoteles de 2 estrellas no se analizan puesto que sólo hay dos y los resultados serían poco representativos.

Tabla 5. Ocupación de los hoteles de 3 estrellas de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2008.

	2005	2006	2007	2008
JUNIO	47,62%	62,00%	63,43%	64,45%
JULIO	59,73%	66,92%	66,40%	73,33%
AGOSTO	80,46%	85,00%	84,00%	84,81%

Fuente: INE.

Los hoteles de una estrella representan un porcentaje muy reducido en relación al resto de hoteles, un 10%. En cuanto al último año (2008), sobre todo en junio y agosto, se reduce la ocupación considerablemente (tabla 6).

Tabla 6. Ocupación de los hoteles de 1 estrella de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2008.

	2005	2006	2007	2008
JUNIO	63,40%	49,00%	45,00%	20,00%
JULIO	67,02%	85,16%	70,00%	74,00%
AGOSTO	88,89%	93,00%	90,00%	75,00%

Fuente: INE.

En cuanto a la ocupación de los campings del municipio, se observa una estabilidad a lo largo de los últimos años (tabla 7). El mes donde más variación ha habido es abril, ya que la variación de la ocupación depende mucho si Semana Santa cae en este mes o en mayo.

Tabla 7. Ocupación de los cámpings de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	22,44%	20,97%	20,49%	21,41%	22,53%
JUNIO	27,90%	25,68%	27,24%	27,78%	27,47%
JULIO	41,59%	52,96%	50,09%	49,13%	43,72%
AGOSTO	53,21%	57,07%	43,50%	50,74%	54,69%
SEPTIEMBRE	24,18%	28,24%	25,77%	27,43%	25,54%

Fuente: INE.

Los datos obtenidos en el municipio de Castell-Platja d’Aro son muy similares a los que se registran en el conjunto de la Costa Brava (tabla 8). En ambos territorios se mantiene una regularidad pero cabe destacar el decrecimiento en el mes de julio del último año (2009), pero por el contrario un aumento en el mes de agosto.

Tabla 8. Ocupación de los campings de la Costa Brava en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	24,26%	23,38%	24,72%	22,05%	22,65%
JUNIO	27,57%	27,35%	28,76%	28,57%	28,34%
JULIO	55,37%	52,37%	55,14%	57,18%	50,90%
AGOSTO	59,15%	59,01%	56,13%	57,17%	60,08%
SEPTIEMBRE	23,15%	23,88%	25,98%	25,39%	25,92%

Fuente: INE.

En cuanto a la ocupación de los apartamentos turísticos, en el municipio, se ha observado que de 2006 a 2007 hubo una bajada de la en ocupación, pero ha habido un aumento significativo del 2007 al 2008, aunque los datos de 2009, a excepción del mes de julio, muestran un importante descenso (tabla 9).

Tabla 9. Ocupación de los apartamentos turísticos de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
JUNIO	18,92%	24,74%	19,73%	34,70%	25’10%
JULIO	63,87%	59,04%	56,51%	70,27%	76’88%
AGOSTO	72,07%	78,46%	63,51%	74,11%	70’11%
SEPTIEMBRE	46,05%	31,30%	45,09%	58,96%	39’83%

Fuente: INE.

En el conjunto de la Costa Brava, los apartamentos turísticos han mantenido una ocupación bastante similar a largo de los años estudiados. De todos modos sucede el mismo que en Castell – Platja d’Aro, un significativo descenso de la ocupación en 2009 (tabla 10).

Tabla 10. Ocupación de los apartamentos turísticos de la Costa Brava en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
JUNIO	31,69%	32,38%	36,69%	34,34%	28,91%
JULIO	56,92%	57,38%	58,14%	59,90%	55,50%
AGOSTO	76,34%	75,91%	73,39%	75,80%	74,91%
SEPTIEMBRE	37,84%	36,25%	37,16%	38,55%	33,73%

Fuente: INE.

Queda claro pues que en el conjunto de la oferta de alojamiento tanto del municipio estudiado, Castell – Platja d’Aro, como en el conjunto de la Costa Brava, se empezó a observar un decremento de la ocupación, ligero en 2008 e importante en 2009.

4.2 Las perspectivas del sector

De las encuestas realizadas en los hoteles, en términos generales se deriva que, independientemente de la tipología de hotel, ha habido una reducción de los días de estancia de los clientes, la frecuentación de turistas nacionales ha ido en aumento y ha habido un aumento de reservas vía internet. Cabe destacar también que se ha observado un aumento de la contratación de alojamiento en régimen de media pensión, aunque esta variable viene condicionada por el tipo de oferta que haga el establecimiento, una

estrategia, en definitiva, para la captación de clientes. En cuanto a la adaptación a la creciente crisis del momento, una de las medidas más extendida ha sido la reducción de personal del establecimiento.

En los campings, las respuestas han sido muy similares a las ofrecidas por los hoteles en cuanto a la reducción de días de estancia y las reservas por internet. El origen de los clientes no ha variado y la gran diferencia es que hasta el momento (2009) no se han suprimido puestos de trabajo.

Finalmente, los apartamentos han indicado que han notado una bajada del valor promedio de estancia de los clientes, que se observa un aumento del turismo nacional y que, a diferencia de los hoteles y los campings, la contratación de personal se ha mantenido.

Para cotejar los datos ofrecidos por los alojamientos de Castell – Platja d’Aro, respecto a la evolución de la estancia, y la visión global del gasto por turista, se han usado los datos de IDESCAT. En este sentido se ha observado que el gasto total de los extranjeros en Cataluña ha sufrido un retroceso en el último año del análisis (tabla 11). Este aspecto también se ha observado en el gasto del turista español en Cataluña, aunque éste ha sido de menor impacto (tabla 12).

Tabla 11. Gasto del turismo extranjero en Cataluña (totales en millones de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009
Gasto medio por persona	641	634	653	720	760
Gasto total	8723,2	9245,7	9916,1	10261,4	7643
Variación del gasto total	8,7%	6%	7,3%	3,5%	-6%

Fuente: IDESCAT

Tabla 12. Gasto del turismo nacional en Cataluña (totales en millones de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009
Gasto medio por persona	322,5	333,1	314	309,3	297
Gasto total	1683,8	1775,8	1816,3	1722,6	1726,4
Variación del gasto total	2%	5,5%	2,3%	-5,3%	0,2%

Las estrategias para afrontar la crisis que, como se ha visto, se inició en 2009 y ahora en 2012 se ha agudizado, que ha planteado el sector, tal y como se preguntaba en la encuesta, ha sido la reducción de personal. La única tipología de alojamientos que ha contestado afirmativamente a esta estrategia han sido los hoteles. En este sentido, con datos procedentes del INE, se ha elaborado la tabla 13, 14 y 15 que refleja lo que las encuestas apuntaban.

Tabla 13. Personal ocupado en los hoteles de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	378	485	575	660	---
JUNIO	520	573	747	675	461
JULIO	638	684	862	828	600
AGOSTO	670	688	836	857	596
SEPTIEMBRE	560	679	722	667	563

Fuente: INE

Tabla 14. Personal ocupado en los campings de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
MAYO	109	84	93	78	72
JUNIO	115	97	114	119	125
JULIO	179	211	150	177	174
AGOSTO	179	197	157	176	177
SEPTIEMBRE	104	111	125	129	140

Fuente: INE

Tabla 15. Personal ocupado en los apartamentos turísticos de Castell – Platja d’Aro en el período 2005-2009.

	2005	2006	2007	2008	2009
JUNIO	116	94	34	27	27
JULIO	168	120	47	51	48
AGOSTO	177	120	116	47	43
SEPTIEMBRE	92	113	96	25	23

Fuente: INE.

En los hoteles, la contratación laboral a nivel local, sufre un leve descenso del 2007 al 2008, con una fuerte caída del 2008 al 2009. Los campings siguen también la misma trayectoria puesto que del 2007 al 2008 aumenta ligeramente la contratación, pero en 2009 disminuye. En los apartamentos, los resultados muestran un leve descenso de contratación de personal en el último año (2009).

En cuanto a la última pregunta del cuestionario, que indicaba por una parte como veían el futuro del turismo en la Costa Brava respecto al contexto de la crisis económica global y como se estaban adaptando a esta, algunos de los empresarios hoteleros respondieron que se habían involucrado y habían realizado modificaciones en el hotel (mejora de las habitaciones) dado que consideraron que era el mejor momento para renovarse, y así se poder diferenciarse de la competencia. En cuanto a los días de apertura del establecimiento, la mayoría han mantenido la temporalidad de la temporada, a pesar que en algunos casos, la poca ocupación los ha hecho reducir los días, y otros, en un esfuerzo por desestacionalizar, los ha hecho abrir más fines de semana. El factor más

importante de los hoteles son los precios; estos subían moderadamente, pero en los últimos dos años, se ha convertido en una guerra de precios. El aumento de reservas por Internet mediante buscadores comparativos, hace que se tengan que ofrecer las habitaciones a precios más bajos de lo establecido. También hace crear paquetes de estancias de fin de semana muy económicas para llenar las habitaciones, en algunos casos ofrecer media pensión o incluso completa para que el precio sea más atractivo. En muchos casos lo importante en algunos alojamientos es cumplir objetivos en cuanto a ocupación sin importar el precio de la habitación, por lo tanto sin importar los beneficios a final de mes. En lo que también coinciden los hoteleros, es en el descenso de reserva con antelación, cada vez se reserva con menos tiempo y también por menos días, puesto que las estancias en hoteles se han reducido numerosamente. Parece ser que el turista prefiere hacer pocos días de vacaciones pero más vacaciones durante el año.

En cuanto a las encuestas de campings, las respuestas fueron parecidas, a pesar que en ese momento no manifestaron tanta afectación como el sector hotelero. Realizan ofertas para captar el cliente para largas estancias, tienen competencia pero saben que se tienen que diferenciar del resto no dejando de ofrecer ningún tipo de servicio porque el camping pueda tener menos ocupación. La ventaja, es que tienen un turismo fiel, además, el turista de fines de semana y de agosto es el nacional y durante julio es el turismo holandés, que al destino ha tenido un aumento, según datos de turismo. Por lo tanto, la contratación del personal, en su caso no se ha visto gravemente afectada. En el que si se ven afectados los campings, pero no lo vinculan a la crisis económica, es la reducción de días de estancia, hecho que afecta en general a todos los servicios de alojamiento.

En cuando a las respuestas dadas por los apartamentos cabe indicar que han mantenido el número de apartamentos así como los días de apertura, que generalmente es todo el año. Los precios en los últimos años se ven afectados, principalmente porque tienen que realizar ofertas por largas estancias. En los apartamentos los sucede el mismo que en los hoteles, se ven afectados por las reservas en Internet, mucha competencia y también retraso en la reserva. Los días de estancia también se ven disminuidos, puesto que antes los alquileres de los apartamentos podían ser de 20 días y ahora tienen una media de 7 a 10 días. El porcentaje de ocupaciones por nacionalidades es bastante pareciendo a los anteriormente mencionados. En julio alemanes y franceses y en agosto turismo nacional e italiano.

El efecto de los precios es el aspecto que más preocupa en los hoteles. Por normativa los establecimientos tienen que publicar los precios a la Generalitat, pero estos no son los

definitivos, puesto que el efecto de Internet ha causado una revolución en las reservas en línea. Los que se ven más afectados son los hoteles y los apartamentos. Los campings son muy numerosos pero no se crean tanta competencia en la red, así que cada camping propone sus ofertas en su propia página web. Por otro lado, los hoteles con las páginas de reservas comparativas hacen que tenga que bajar en ocasiones muy exageradamente el precio de las habitaciones para poder ser competitivo. En realidad estas ofertas también les ayudan a vender productos que sirvan porque el cliente los conozca y de este modo los haga exclusivos.

En cuando en los apartamentos, su gran competencia son los apartamentos de particulares, que ofrecen casi los mismos servicios, pero muchas veces a precios mucho más económicos.

En el último punto del análisis se encuentran las actuaciones de la administración local en cuanto la desestacionalización del turismo, puesto que tienen previsto ofrecer al turista alternativas al sol y playa para que el destino, ya maduro, no pase al declive, sino a un crecimiento moderado. Es por esto que desde el ayuntamiento se realizan numerosas actividades durante todo el año, ya sean dirigidas a las personas de segunda residencia, que pasan el fin de semana, o bien para los turistas que van a pasar las vacaciones.

5. CONCLUSIONES

Lo que en 2009 ya se intuía respecto a la crisis económica global, se ha agudizado en los años posteriores. De todas maneras este trabajo sitúa el momento de inicio de esta crisis y como los empresarios del sector del alojamiento empezaban a tomar posiciones en el corto plazo.

Tanto en el conjunto de la Costa Brava como en el municipio de estudio, se ha observado una bajada importante en cuanto a la ocupación hotelera en los últimos años. En el 2008 se ha notado un leve descenso, pero en 2009 ha sido significativo. En cuanto a las categorías hoteleras, ha sido difícil obtener resultados claros, puesto que no hay datos del 2009, pero en 2008 se observa un leve descenso en los hoteles de categorías superiores y en los de las inferiores, pero, no se ven tan afectadas las categorías medias. En cuanto al resto de establecimientos de alojamiento, los campings son los que se ven menos afectados en cuanto a la ocupación. Los apartamentos turísticos presentan valores de disminución de la ocupación menos que los anteriores pero se apunta un leve descenso, tanto en Castell –

Platja d'Aro como en el conjunto la Costa Brava. Este hecho podría verse afectado por la oferta de apartamentos de particulares, aunque este aspecto es muy difícil de evaluar.

De las encuestas se ha constatado un aumento del turismo nacional, especialmente en el mes de agosto; esto podría ser el factor que la ocupación en hoteles el mes de agosto (2009), no haya caído tan bruscamente como en julio (2009). Es relevante conocer la afectación que tiene el municipio en cuando a puestos de trabajo, puesto que el turismo representa un 11% del personal ocupado en Cataluña. Es por eso que se han analizado los datos de ocupación laboral de los diferentes grupos de servicios. Los datos de ocupación laboral muestran que el sector servicios se ve afectado gravemente en el último año del estudio (2009), tanto a nivel del municipio estudiado como en el conjunto de la Costa Brava. Se observa que se produce un descenso de la contratación del personal, y un retraso en la contratación del personal de temporada.

Finalmente se puede concluir que la crisis económica está afectando al turismo de sol y playa, acentuado en los hoteles, que sufren no sólo una bajada en ocupación, sino también en ingresos, puesto que al vender las habitaciones más económicas no obtienen el mismo beneficio. Por otro lado, en cuanto a los apartamentos, constatar que es un sector muy delicado, puesto que se ven mayoritariamente afectados por el alquiler de pisos de particulares que no están regularizados. Aún así los hace más competitivos que los hoteles, puesto que ofrecen precios más económicos. En lo referente a los campings, se ha observado que es el sector que se ve menos afectado por la crisis económica, ya que tienen unos precios más ajustados que cualquier otro establecimiento hotelero, tienen una clientela fiel y no tienen tanta competencia en la red, internet los beneficia en cuando a que los facilita las reservas.

En términos generales, hay una disminución de la ocupación laboral, y además se observa una reducción en contratación del personal en temporada, esto hace que haya menos contratos laborales en el sector del turismo y también que estos sean de menor duración. Lo que afecta cada vez más a los establecimientos del sector del alojamiento, es la reducción de los días de estancia. Esto es dudoso de que sea debido a la crisis, puesto que se podría dar por otras razones, como la tendencia del turista a realizar más estancias durante el año, pero de menor duración.

Uno de los aspectos positivos que ha afectado al sector es el factor turismo nacional; gracias a este, muchos alojamientos se han podido mantener o no han visto tan reducidos sus ingresos en los últimos dos años.

BIBLIOGRAFIA

BEIRMAN, D. (2003): Restoring tourism destinations in crisis: a strategic marketing approach. Cambridge.

CO-EVOLUTION AND NETWORK FORMATION IN THE AIR TRANSPORT SECTOR

Pere SUAUA-SANCHEZ

Department of Air Transport, Cranfield University
p.suausanchez@cranfield.ac.uk

Montserrat PALLARES-BARBERA

Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona
montserrat.pallares@uab.cat

1. INTRODUCTION

Air transportation has been a common theme in economic geography literature in relation to the analysis of airline routes and flows, the study of international supply chains, location analysis, the impact of airport noise on residential property values and environmental issues (e.g., WILTOX et al. 2007; BURGHOUWT, 2007; LEINBACH and BOWEN, 2004; SEGUÍ and MARTÍNEZ, 2004; GRAHAM, 1995; ESPEY and LOPEZ, 2000; GÁMIR and RAMOS, 2002; TOMKINS et al., 1998; STUTZ, 1986; KARASKA and BRAMHALL, 1960). Meanwhile, economic geography has moved away from traditional economic analysis and has become a more interdisciplinary speciality adopting insights from social, cultural and political sciences (BOSCHMA and FRENKEN, 2006). A relatively recent development in economic geography is the evolutionary approach, which combines different kinds of quantitative and qualitative methodologies, all based on an evolutionary approach (BOSCHMA and FRENKEN, 2007), which borrows the Darwinian concepts of selection, retention (heredity) and variety in order to apply them to social sciences. This approach overcomes static theories and focuses on innovation and technology as elements of self-transformation.

This chapter discusses the evolution, the current situation and the future prospects of the air transportation industry. The complexity of this industry and the constraints on the capacity of airports to cope with future growth are the central elements considered in discussing the limits of network formation. We have identified the selective environment (the liberalised market and the context of insufficient capacity), technology (engineering and aeronautics technology) and policies (air transportation regulations and other policies) as three co-evolving elements. In a context of increasing demand and environmental

constrains, the issue is how the co-evolution of these three factors has influenced the path for coping with the level of network formation demanded by society.

2. THE EVOLUTIONARY APPROACH IN ECONOMIC GEOGRAPHY

There is a relatively wide range of evolutionary approaches in economic geography (see *Economic Geography* 85(2) and BOSCHMA and FRENKEN (2011) for a debate on the directions of the evolutionary project in economic geography) and there is thus far no general agreement regarding a definition of evolutionary economic geography (MARTIN and SUNLEY, 2006; ESSLETZBICHLER and RIGBY, 2007; GLÜCKLER, 2007). Boschma and Martin argue that it could roughly be said that “the basic concern of evolutionary economic geography is with the processes by which the economic landscape –the spatial organization of economic production, distribution and consumption– is transformed over time” (BOSCHMA and MARTIN, 2007: 539). More recently, BOSCHMA and FRENKEN (2011: 295) state that “Evolutionary Economic Geography explains the spatial evolution of firms, industries, networks, cities and regions from elementary processes of entry, growth, decline and exit of firms, and their locational behaviour.” According to BOSCHMA and MARTIN (2007), theories of evolutionary economic geography have to fulfil three requirements: they must be dynamic (referring to concepts such as emergence, convergence, divergence and other irregular patterns, rooted in historical times), they must deal with irreversible processes, and must embrace the generation of novelty (the creative capacity of economic agents) as the main source of self-transformation. These elements are closely related to evolutionary biology and Darwinian theory (variety, selection and retention/heredity), which can be considered as a ‘meta-theoretical framework’ for understanding social systems (HODGSON, 2009). In fact, evolutionary thinking has become increasingly significant for social sciences and economics (NELSON and WINTER, 1982; DOSI and NELSON, 1994; BOSCHMA et al., 2002; BERTOLINI, 2007). Individual decisions eventually accumulate into development processes that are path dependent and unpredictable, and such complexity bounds the rationality of those actors involved (BERTOLINI, 2007), although the randomness of the evolutionary process does not replace human agency (HODGSON, 2009).

An evolutionary perspective of economic geography could be considered a third way in economic geography, openly combining the new (neoclassical) economic geography and the institutional approach to economic geography –two perspectives that have developed

independently from each other (BOSCHMA and FRENKEN, 2007). Other approaches, such as the firm theory and political economic geography, are also influencing the evolutionary approach. The evolutionary approach agrees with the usefulness of formal modelling, which requires some degree of abstraction from local contexts, and with the institutional approach, in its assumption of bounded rationality (GIGERENZER and SELTEN, 2002) and its emphasis on the contextuality of human decision-making (BOSCHMA and FRENKEN, 2006; STORPER, 2009). This third approach views the economy as an evolutionary process that unfolds in space and time (MARTIN, 2009). It focuses on the path dependent dynamics underlying uneven economic development in space –especially firm dynamics, and the rise and fall of technologies, networks and institutions in different contexts (MARTIN and SUNLEY, 2006) (Table 1).

Table 1. A Comparison of Three Approaches in Economic Geography

<i>Key issues</i>	<i>Neoclassical</i>	<i>Institutional</i>	<i>Evolutionary</i>
Methodology	Deductive	Inductive	Both
	Formal modelling	Appreciative theorising	Both
Key assumptions	Optimising agent	Rule-following agent	Satisfying agent
	A-contextual	Contextual (macro)	Contextual (micro)
Conceptualisation of time	Equilibrium analysis	Static analysis	Out-of-equilibrium
	Micro-to-macro	Macro-to-Micro	analysis
Geography	Neutral space	Real place	Neutral space → real
	Transport cost	Place dependence	place
			Path dependence

Source: BOSCHMA and FRENKEN (2006)

2.1. Evolutionary Models of Network Formation

Networks (transport technology and information and computer technology) act as vehicles for knowledge creation and diffusion and are implicit in any account of the geography of economic relations (CASTELLS, 1996; COWAN and JONARD, 2003). They represent the architecture through which productive resources, social values and economic interests circulate. Network evolution is understood to be an entry process for new nodes (BOSCHMA and FRENKEN, 2006) and a destructive process for existing nodes. Considering airports as nodes in airline networks, it is important to examine the geographical network trajectory concept formulated by GLÜCKER (2007). “The network trajectory (KILDUFF and TSAI, 2003) is an appropriate concept in the analysis of network

evolution which combines the notions of evolution, network and geography: it describes a geographically and historically specific development path of a network in which the formation and dissolution of ties in earlier stages generates cumulative propensities for the formation and dissolution of ties in the future and in which the mechanisms of path-disruption and variation are endogenous” (GLÜCKER, 2007: 622). In this regard, GLÜCKER (2007) considers four elements to be defined. Firstly, selection may be a function of exogenous change with respect to the degree of adaptation of relationships, but also a function of endogenous incentives and strategies to choose and change relations by both parties involved in a relationship. Secondly, a theory of network evolution has to theorize on the emergence and disappearance of ties and nodes. Thirdly, interaction is costly and as such is a scarce resource. Fourthly, from a utility perspective, tie selection may be conceived as the competitive allocation of scarce relationships where the commitment devoted to one relationship involves opportunity costs for each unmade contact; thus tie selection is a competitive process that depends on exogenous changes as well as endogenous dynamics.

In light of the above, networks can be considered complex systems. Since complexity bounds the rationality of the players in a real economic situation, co-evolution between the market and individual firms can take place. In spite of the interest in co-evolution processes in network evolution, there has been limited empirical research on transportation network systems. BERTOLINI (2007) establishes an analogy with urban transportation systems in which he suggests the existence of co-evolution between policies (urban transportation and land-use policies) and the selective environment (the socio-demographic and economic context). As mentioned in the introduction, this chapter establishes a similar analogy to Bertolini’s, but for the case of air transportation systems it is argued that there exists a co-evolution between the selective environment, technology and policies.

3. AIR TRANSPORTATION CO-EVOLUTION IN AN ENVIRONMENT OF SCARCITY

3.1. Scarce airport capacity - a constraint for economic landscape transformation

Air transportation is an engine for shaping the economic landscape of regions. For instance, a 10 per cent increase in the supply of intercontinental flights leads to around a 4 per cent increase in the number of big companies having their headquarters located in the

corresponding urban area (BEL and FAGEDA, 2008). A supply of quality airport services can enhance the productivity of companies by facilitating access to providers and clients (BEL and FAGEDA, 2007). Air cargo services are also an important aspect of the region-specific assets with which needs of trans-local firms are coupled in global production networks. Regional development has thus become dependent, to some degree, on the effectiveness of the interaction of producing services in order to support production demand (LEINBACH and BOWEN, 2004; WOOD, 2002).

Air transport travel is a rapidly-growing market. According to Airports Council International (ACI), total worldwide passenger traffic reached an all time high in 2006, moving almost 4.4 billion passengers (ACI, 2007). Long-term traffic forecasts indicate that by 2025 the number of passengers will double and will exceed nine billion passengers (ACI, 2007). If current capacity levels are not drastically increased, the European Commission estimates that by 2025, over 60 European airports will be heavily congested and the top 20 airports will be saturated at least 8-10 hours a day. Such congestion is likely to have a severe impact on airlines' ability to maintain their schedules, especially at hub airports (EC, 2006a).¹

Limited airport capacity is a constraint not only on the regional and local economy itself, but also on the global economy (i.e. delays, connectivity levels, mobility opportunities, etc.) and the global environmental agenda (i.e. extra fuel consumed in landing queuing, etc.).

Constraints in airport capacity create network variations by fostering the competitive allocation of scarce relationships in which selection becomes a driving force for change. Endogenous selection is revealed, for example, by airport alliances and by the behaviour of airlines. Exogenous selection is, for instance, influenced by the environment of the air transport network composed of various stakeholders that try to manipulate the network structure in their favour, and institutions that control the organization of the network. Also, heredity and path dependence are elements for maintaining network structures, since they create static ties in the network. For example, long-haul network structures are still highly defined by past choices in bilateral air service agreements between countries.

¹ It should be noted here that airport capacity issues are concentrated in the European and North American markets. In other markets, especially in the Asia-Pacific market, airport capacity is still growing and does not represent a constraint.

3.2. A Selective Environment

As in any complex system, there are several elements affecting airport capacity and generating an environment of scarcity and selectivity. Some of these elements can be explained by exogenous reasons, while others are endogenous factors that are intrinsic elements that structure the current air transportation dynamics.

Some elements favouring heavy increases in passenger and cargo demand can be classified as exogenous factors of the industry, creating selectivity by putting pressure on existing capacity. Air transport is a cyclical industry, which is heavily affected by the evolution of the Gross Domestic Product (GDP) (IATA, 2008), and this creates important variations in the demand for air services. DOGANIS (2002) observes that each cycle lasts about eight to ten years and asserts that the industry is inherently unstable. Many of these cycles are not only affected by the GDP, but also by world crises and by other external developments: the Arab-Israeli war in 1973 that was followed by the 1973 oil crisis, the 1979 oil crisis, the rise in oil prices in 1990 and the Gulf War that triggered massive injections of capital to many airlines to enable them to survive, the production quotas imposed by OPEC in 1999 that made the price of oil rise again, the 9/11 attacks and the SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome) outbreak which converted the 1999-2000 air transport crisis into a disaster in 2001, the 2008 financial crisis and the 2009 flu pandemic. At the end of the seventies, other external, institutionally-based factors in the US were stimulating a less regulated environment and driving the industry towards liberalization. In a liberalized environment, market selection became stronger. The elimination of many air service restrictions and unfair competitive practices permitted the expansion of scheduled services and the reduction of fares, and therefore the demand increased.

There are also endogenous factors that play a role in the formation of an environment featured by a high level of selection. Airport capacity is composed of several elements (SUAU-SANCHEZ et al., 2011). If one of these variables is not performing well, the whole system becomes affected. Because of this, in practice potential airport capacity is hardly ever achieved. The main elements defining airport capacity are technical features of the infrastructure, such as runways, terminal facilities or the apron. Other elements, such as the capacity provided by the Air Traffic Management (ATM), are key issues, although they are not always fully dependant on the airport itself, but rather on the regional context. There is a group of factors related to environmental concerns that also affect the overall airport capacity: noise from aircraft and ground traffic, airside and landside emissions (especially CO₂, NO_x and fine particles), visual impacts on landscape, etc. (GRAHAM

and GUYER, 1999; UPHAM et al. 2003; GOETZ and GRAHAM, 2004; SUAUSANCHEZ, et al. 2010). For instance, emission limits (EU Directive 2008/50/EC. See EC 2008) and noise restrictions (EU Directive 2002/30/EC and Directive 2006/93/EC. See EC, 2002 and 2006b) have a tremendous effect on the operational capacity of an airport. These environmental limits reveal an institutional concern for the internalization of the external costs created by the aviation activity.

In practical terms, in many airports, environmental considerations result in a more selective use of airport capacity. This means that airport managers are starting to ask themselves what kind of traffic (connection traffic, low-cost operations, charter flights, etc.) the airport should accommodate. Recalling GLÜCKER (2007), tie selection may be conceived as the competitive allocation of scarce relationships where the commitment devoted to one relationship involves opportunity costs for each unmade contact.

3.3. The Role of Technology

According to NELSON (2005), the evolution of technology displays path dependencies with early developments that seem to shape the path of further technological development, and in particular to turn it and take it down a certain route when another might have been possible. In aviation, innovation has centred on the development of the jet engine for civil use, first in turboprop form and later as pure jet. Successive developments of the jet engine have constantly improved its efficiency and propulsion power. Improvements in airframe design and increases in aircraft size combined with increases in speed led to major improvements in aircraft productivity (DOGANIS, 2002).

As NELSON (2005) argues, the rate and direction of technological advance is, to a considerable extent, shaped by the activities of business firms, which are the repositories of extant technological capabilities. In the case of aviation, military research is the main source of technological innovation. In a second phase, aircraft manufacturers and engineering firms drive technological progress and adaptation for civil applications. Hence, firstly, institutions and public investment shape technological advance, and secondly, business companies, which at the same time have strong links with public institutions, push technological advance.²

² TIFFIN and KISSLING (2007) stress that transport cannot happen without advances in communication technology. The latter moves information and the former atoms. According to them, transport is made possible by the interaction of transport and communication networks. Transport only advances if there is technological improvement in both elements.

Technology has created new environments in which competition and selectivity is more aggressive. One example is the appearance of low-cost carriers. These have become a major threat for the former flagship airlines, which have had to adapt to a new competitive environment. Low-cost carriers emerged for two reasons: firstly, because the regulatory environment allowed it, and secondly, because the necessary technology was available. Most low-cost carriers operate aircraft from the newest series of Airbus A320 and Boeing B737. These aircrafts are designed for short-haul services, are relatively small –which allows higher load factors– and are highly fuel-efficient.

On the other hand, technology has been an element that has provided more capacity for airports and airspace, thereby creating a lower level of competition and selectivity. One good example is the Single European Sky (BUTTON and MCDOUGALL, 2006). The EU does not have a single unified airspace, and this means that each national air navigation centre controls flights passing through each member's airspace. This makes coordinating the flights crossing different air navigation centres a complex task, which complicates the allocation of new flights. At the end of 2004 the EU decided to launch the SESAR project, which should develop the technology that will allow implementing the Single European Sky and will provide sufficient airspace capacity for the coming 30 years.

3.4. Institutional Reactions

Although air transportation has gone through several waves of deregulation and liberalization, it has been one of the most highly regulated industries. DOGANIS (2002) classifies the regulations into the following categories: (a) regulations dealing with the airworthiness of the aircraft in terms of design, production standards and performance, (b) regulations dealing with the supervision of maintenance and overhaul work and the qualifications of engineers, (c) regulations governing the number of flight and cabin crew, their training and licensing, their duties and functions on board and their work loads and schedules, (d) regulations dealing with the way in which aircraft are operated and (e) regulations and standards dealing with aviation infrastructure. In addition to these particular regulations, on a global level air transportation remains a national issue. The states established the basis for today's air transportation in two conventions. The first of these was the Paris Convention, signed in 1919. It was accepted that states have sovereign rights over the airspace around their territory, and with this, direct government intervention in air transportation became inevitable. Secondly, in 1944 representatives from fifty-two member states met in Chicago and reached an agreement for the exchange of traffic rights

(also known as freedoms of the air), the control of fares and freight tariffs, and the control of flight frequencies and capacity. In time, the exchange of traffic rights became a matter for bilateral service agreements between states, tariffs came to be regulated by the International Air Transport Association (IATA) and the control of frequencies became a matter for inter-airline agreements. Be that as it may, these three aspects regulate the entry of firms into the market, the degree of pricing freedom and the nature of controls on production.

The most important purpose of bilateral agreements has been the control of market access (airports to be served and traffic rights) and of market entry (which airlines can be designated to use the traffic rights granted). Bilateral agreements remain the fundamental core of the regulatory regime. Yet, such a regime coexists with a more 'open skies' regime. In 1978, the US Airline Deregulation Act was signed into law. By 1985, the act had brought an end to all controls over US domestic routes and fares. In addition, between 1977 and 1985 the US administration also renegotiated most of the bilateral agreements that they had with other countries. The first real open market bilateral agreement was the US-Netherlands bilateral agreement signed in 1978, which set the trend for subsequent US bilateral agreements. In Europe, air transport deregulation has developed in three steps known as the first (1987), second (1990) and third (1993) deregulation packages. However, only since 1997 has there been a full open skies regime for air services within the European Union. The trend towards liberalization continues, as an increasing number of bilateral air service agreements are renegotiated at the EU level. A recent accomplishment (2008) includes the first phase of an Open Sky Agreement between the EU and the US, giving carriers registered in the EU or the US the right to operate services between any points in the EU and US.

Air transportation can only be understood in the context of this mixed regulatory environment, which provides different levels of freedom for network formation in different regions. There is a constellation of institutions that add to the complex international regulatory regime. We can find airline associations (e.g., the International Air Transport Association), manufacturers associations (e.g., the Air Transport Action Group), airport associations (e.g., the Airports Council International), regions associations (e.g., the Airports Regions Conference), state associations (e.g., the International Civil Aviation Organization), among others.

Institutions sometimes act in both directions. While in some cases they lobby for their interests, in others they work towards opening up the market, which can promote a

higher level of network formation. For example, and as stated above, low-cost carriers exist because the regulatory regime initially allowed it. Yet, institutions not only raise the network formation by opening and deregulating the market. The aforementioned technological project SESAR, which will bring more air space capacity, is promoted by the EU. The US is going in the same direction with the NextGen project. At a lower scale, land-use policies by municipalities located in the vicinity of airports can have important effects on the operational performance of airports and therefore on capacity.

4. CONCLUSIONS

Air transport is influenced by path dependency while, at the same time, it suffers from a high level of uncertainty due to exogenous factors such as economic cycles. In fact, DE NEUFVILLE and ODoni (2003) state that forecasts are always wrong in air transportation, which makes expansions of airport infrastructure very uncertain investments. Not only are exogenous elements playing a role in creating an uncertain environment, but also deregulation and liberalization –in the form of a long succession of decisions taken by institutions related to the air transportation industry– is a path that leads to increasing variation and volatility. Overall, the fluctuations of traffic in a deregulated environment are much greater than in a regulated environment. Deregulation also leads to significant changes in the structure of the airline industry, and increasing competition has normally led to the disappearance of airlines through mergers or bankruptcies (DE NEUFVILLE and ODoni, 2003).

We have also observed the presence of co-evolution between the selective market environment, technology and institutional decisions. The decisions taken by national or international institutions appear to have clear implications for the path and evolution of the market and the density of network formation. At the same time, institutions have also been dictating the direction of technological advance, especially through intermediate bodies such as the air force and military research. In more recent times, private firms have to some extent increased their role in contributing to technological advance in aviation, especially in the fields of environment and fuel-efficiency, although this technological research is very often commissioned by public institutions.

Further research should examine the implications of this complex environment and the co-evolution between the various variables in the decision-making process. Does the decision-making process include variability and uncertainty variables? Is the co-evolution

of a selective environment, technology and policies also really taken into account when deciding future infrastructure enlargements?

ACKNOWLEDGMENTS

This research was supported by the Spanish Ministry of Science and Innovation (Grants SEJ2006-04023 and CSO2010-17178) and the Catalan Agency for management of University and Research Grants (Grant 2009SGR0106).

REFERENCES

- ACI (2007): Statistics: Top 10 World Airports. ACI Information brief. Available online at: www.aci.aero [accessed: 14 June 2010]
- BEL, G.; FAGEDA, X. (2008): "Getting there fast: Globalization, intercontinental flights and location of headquarters" en *Journal of Economic Geography* nº 8(4), pp. 471-495.
- BEL, G.; FAGEDA, X. (2007): *Aeroports i Poder*, Barcelona, Edicions 62.
- BERTOLINI, L. (2007): "Evolutionary urban transportation planning? An exploration" en FRENKEN, K. (2007): *Applied Evolutionary Economics and Economic Geography*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 279-310.
- BOSCHMA, R.A.; FRENKEN, K. (2007): "Introduction: Applications of evolutionary economic geography" en FRENKEN, K. (2007): *Applied Evolutionary Economics and Economic Geography*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 1-26.
- BOSCHMA, R.A.; MARTIN, R. (2007): "Editorial: Constructing an evolutionary economic geography", en *Journal of Economic Geography* nº 7(5), pp. 537-548.
- BOSHMA, R.A.; FRENKEN, K. (2011): "The emerging empirics of evolutionary economic geography", en *Journal of Economic Geography* nº11, pp. 295-307.
- BOSCHMA, R.A.; FRENKEN, K. (2006): "Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography", en *Journal of Economic Geography* nº 6, pp. 273-302.
- BOSCHMA, R.A.; FRENKEN, K.; LAMBOOY, J.G. (2002): *Evolutionaire Economie. Ein Inleiding*, Bussum, Coutinho.

- BUTTON, K.; MCDOUGALL, G. (2006): “Institutional and structure changes in air navigation service-providing organizations”, en *Journal of Air Transport Management* 12, pp. 236-252.
- CASTELLS, M. (1996): *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.
- COWAN, R.; JONARD, N. (2003): “The dynamics of collective invention”, en *Journal of Economic Behavior and Organization* n° 52 (4), 513-532.
- DE NEUFVILLE, R.; ODoni, A. (2003): *Airport Systems. Planning, Design and Management*. New York: Mc. Graw Hill.
- DOGANIS, R. (2002): *Flying off course. The Economics of International Airlines*. New York: Routledge.
- DOSI, G.; NELSON, R. (1994): “An introduction to evolutionary theories in economics” en *Journal of Evolutionary Economics* n° 4, 153-72.
- EC (2006a): *An Action Plan for Airport Capacity, Efficiency and Safety in Europe*, Brussels, Commission of the European Communities.
- EC (2006b): *Directive 2006/93/EC of the European Parliament and the Council of 12 December 2006 on the Regulation of the Operation of Aeroplanes Covered by Part II, Chapter 3, Volume 1 of Annex 16 to the Convention on International Civil Aviation, Second Edition (1988)*, European Commission, Brussels.
- EC (2002): *Directive 2002/30/EC of the European Parliament and the Council of 26 March 2002 on the Establishment of Rules and Procedures with Regard to the Introduction of Noise-Related Operating Restrictions at Community Airport*, European Commission, Brussels.
- ESPEY, M.; LÓPEZ, H. (2000): “The impact of airport noise and proximity on residential property value”, en *Growth and Change* n° 31(3), pp. 408–419.
- ESSLETZBICHLER, J.; SORENSON, O. (2001): “Exploring evolutionary economic geographies”, en *Journal of Economic Geography* n° 7, pp. 549-571.
- ESSLETZBICHLER, J.; RIGBY, D.L. (2007): “Exploring evolutionary economic geographies”, en *Journal of Economic Geography* n° 7(5), pp. 549-571.
- GÁMIR, A.; RAMOS, D. (2002): *Transporte Aéreo y Territorio*, Barcelona, Ariel.
- GLÜCKLER, J. (2007): “Economic geography and the evolution of networks”, en *Journal of Economic Geography* n° 7(5), pp. 619-634.

- GOETZ, A.R.; GRAHAM, B. (2004): “Air transport globalization, liberalization and sustainability: Post 2001 policy dynamics in the United States and Europe”, en *Journal of Transport Geography* nº 12(4), pp. 265–276.
- GRAHAM, B. (1995): *Geography and Air Transport*, Chichester, John Wiley & Sons.
- GRAHAM, B.; GUYER, C. (1999): “Environmental sustainability, airport capacity and European air transport liberalization: Irreconcilable goals?”, en *Journal of Transport Geography* nº 7(3), pp. 165–180.
- HODGSON, G.M. (2009): “Agency, institutions and Darwinism in evolutionary economic geography”, en *Economic Geography* nº 85(2), pp. 167-173.
- IATA (2008): *IATA Economic Briefing: The Impact of Recession on Air Traffic Volumes*, Geneva, IATA.
- LEINBACH, T.R.; BOWEN, J.T. (2004): “Air cargo services and the electronics industry in Southeast Asia”, en *Journal of Economic Geography* nº 4(3), pp. 299-321.
- KARASKA, G.; BRAMHALL, D. (1960): *Locational Analysis for Manufacturing: A Selection of Readings*, Cambridge, The M.I.T. Press.
- KILDUFF, M.; TSAI, W. (2003): *Social Networks and Organizations*, London, Sage.
- MARTIN, R. (2009): “The Institutional-Evolutionary Interface: Challenges, Contradictions and Conflicts in Economic Geography” en Round table at the Association of American Geographers Annual Meeting, Las Vegas, 22nd – 27th of April 2009.
- MARTIN, R.; SUNLEY, P. (2006): “Path dependence and regional economic evolution”, en *Journal of Economic Geography* nº 6, pp. 395-437.
- NELSON, R. (2005): *Technology, Institutions and Economic Growth*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- NELSON, R.; WINTER, S. (1982): *Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.
- SEGUÍ, J.M.; MARTÍNEZ, M.R. (2004): *Geografía de los Transportes*, Palma de Mallorca, Universitat de les Illes Balears.
- GIGERENZER, G.; SELTEN, R. 2002. *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*, Cambridge, The MIT Press.

- STORPER, M. M. (2009): “Regional context and global trade”, en *Economic Geography* nº 85(1), 1-21.
- STUTZ, F. (1986): “Environmental impacts”, en HANSON, S. (1986): *The Geography of Urban Transportation*, New York, The Guilford Press, pp. 376-406.
- SUAU-SANCHEZ, P.; PALLARES-BARBERA, M.; PAÜL, V. (2011): “Incorporating annoyance in airport environmental policy: Noise, societal response and community participation”, en *Journal of Transport Geography* nº 19, pp. 275-284.
- TIFFIN, J.; KISSLING, C. (2007): *Transport Communications: Understanding Global Networks Enabling Transport*, London, Kogan Page.
- TOMKINS, J.; TOPHAM, N.; TWOMEY, J.; WARD, R. (1998): “Noise versus access: The impact of an airport in an urban property market”, en *Urban Studies* nº 35(2), pp. 243-258.
- UPHAM, P.; THOMAS, C.; GILLINGWATER, D.; RAPER, D. (2003): “Environmental capacity and airport operations: Current issues and future prospects”, en *Journal of Air Transport Management* nº 9(3), pp. 15–145.
- WITLOX, F.; DERUDDER, B.; FAULCONBRIDGE, J.; BEAVERSTOCK, J. (2007): “Airline Business Travel Flows in the Global Space Economy. Quantitative and Qualitative Approaches to Analysis”, en *Association of American Geographers Annual Meeting*, San Francisco, 17th - 21st April 2007.
- WOOD, P. (2002): “Services and the ‘New Economy’: An elaboration”, en *Journal of Economic Geography* nº 2(1), pp. 109-114.

PROBLEMÁTICAS VINCULADAS AL MANEJO INTEGRAL DE CUENCAS HIDROGRÁFICAS. GESTIÓN COMPARTIDA, PRODUCTIVIDAD Y SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL EN CLAVE JURÍDICO-AMBIENTAL

Marina Laura LANFRANCO VAZQUEZ

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, Buenos Aires, Argentina.

mllanfranco@jursoc.unlp.edu.ar

1. APRECIACIONES CONCEPTUALES. LA CUENCA HIDROGRÁFICA COMO UNIDAD AMBIENTAL

Según la literatura especializada, se ha expresado que existe una diferenciación conceptual significativa entre espacio geográfico y territorio. El primer término, resultaría más abstracto, ya que no alude a un espacio en particular, mientras que el segundo indicaría la apropiación y el uso por parte de determinada sociedad siendo concretamente identificable (Gurevich R, 2005:47).

El territorio considerado como una *construcción*, es el lugar donde se amalgaman permanentes relaciones entre naturaleza y sociedad, que lo hacen variable, cambiante y sumamente dinámico.

La *legislación*, considerada la fuente del derecho por antonomasia en sistemas jurídicos como el argentino (el que deviene, por su parte, del sistema continental europeo de fuerte base formal y escrituraria) se constituye en una de las *herramientas* fundamentales y condicionantes para la construcción de un territorio determinado.

Profundizando la mirada en la temática en análisis, todo ecosistema forma parte de una cuenca (Greiber T, 2010:5). Las cuencas hidrográficas, conforman unidades ambientales complejas y como tales deberían ser entendidas en materia de utilización, administración y gestión, y sujetas a una legislación acorde a tal situación.

Como se mencionara, la normativa jurídica emanada de los distintos niveles de gobierno (pudiendo diferenciarse en nacional, provincial o municipal) determina en gran medida la utilización, protección y gestión de una cuenca. Pero no solo la legislación establece las formas de utilización de una cuenca, ya que existen elementos vinculados con el quehacer cotidiano, usos y costumbres reiterados, prácticas recomendadas y políticas públicas que también inciden.

Como es sabido, existen a su vez en el territorio divisiones políticas y administrativas a los efectos de su ordenación, que fragmentan el ambiente generando la necesidad de acordar instancias interjurisdiccionales para la gestión del mismo, dentro de un Estado y en relación con otros Estados.

Pablo Reca en su libro *Derecho Urbanístico Volumen II* dedicado al *Ordenamiento Territorial*, ha clasificado las distintas competencias que se pueden identificar en materia de ambiente, en los siguientes niveles: 1. mundial, 2. continental o regional, 3. bi o plurinacional, 4. nacional (exclusivas del Estado nacional o concurrentes con las provincias), 5. provincial, 6. Municipal y 7. interjurisdiccional (2002: 44 y 45).

El desafío estaría dado por intentar llevar a cabo una *gestión integrada* de la cuenca hidrográfica que se trate, por parte de los distintos actores que la habitan, utilizan o gestionan, para que sea ésta, lo más *armónica y equitativa* posible con todos los usuarios así como también para con el propio ambiente, entendido éste también como un usuario más.

Silvia Jaquenod de Zsögön, explica en materia de caudales ecológicos, que se “da lugar a una cuestión de distribución y de manejo del recurso: una asignación de agua para el ambiente (entorno o medio) como usuario del agua, y el establecimiento de los arreglos institucionales destinados a administrar los diferentes usos” sean estos consuntivos o no consuntivos de naturaleza antrópica (2005:169).

Roberto Fernández expresa por su parte que una cuenca como sistema “tiene una dinámica natural muy fuerte, tal que la manipulación no integrada de un componente (por ejemplo, el agua) define problemáticas agudas en alguna parte de la cuenca así como beneficios circunstanciales, generalmente no permanentes, en otra parte de la misma” (2000:42)¹.

Se entiende por unidad ambiental a la “porción de territorio que presenta características relativamente uniformes respecto al desarrollo de una actividad humana. Se utiliza para estudios y planificación” (Jaquenod de Zsögön 2001:208).

La legislación nacional actualmente vigente en Argentina en materia de aguas, estableció su propio concepto legal, entendiéndose: “Por cuenca hídrica superficial, a la región geográfica delimitada por las divisorias de aguas que discurren hacia el mar a través

¹ Se entiende, a su vez, por cuenca hidrográfica a “la región o unidad geográfica natural, drenada por uno o varios ríos y sus afluentes” (Jaquenod de Zsögön 2001:71). Odum (1999: 215) expresaba que “los ríos están entre los ecosistemas naturales más intensamente usados por el hombre”. Con esta referencia no se intenta asimilar el concepto de cuenca a un río. La cuenca hidrográfica es una unidad ambiental que contiene por supuesto al río pero es mucho más amplia, tal como se ha expresado anteriormente.

de una red de cauces secundarios que convergen en un cauce principal único y las endorreicas”. (Art. 2 de la ley nacional 25.688 de 2002 sobre Régimen de Gestión Ambiental de Aguas).

2. ASPECTOS LEGALES. LA REFORMA DE LA CONSTITUCIÓN NACIONAL DE 1994 EN MATERIA DE AMBIENTE.

Resulta necesario contextualizar desde el punto de vista jurídico, como se estructura la normativa relativa al ambiente en general y a las cuencas hidrográficas en particular².

En el año 1994 se procedió a reformar la carta fundamental de la República Argentina. En el marco de la mencionada reforma, se insertó la cláusula ambiental con tal jerarquía, en el Capítulo Segundo de la Primera Parte bajo el título *Nuevos Derechos y Garantías*.

Allí ingresó el derecho de todos los habitantes de gozar de un ambiente sano, equilibrado y apto para el desarrollo humano (Conforme artículo 41 Constitución Nacional)³ con la correlativa obligación de preservarlo para el disfrute de las presentes generaciones así como también de las futuras, adoptando el principio de la sustentabilidad o ética intergeneracional ya esgrimido en el seno de la comunidad internacional, al menos con gran repercusión, a partir de su formulación en el marco del informe Brundtland del año 1987 titulado *Our Common Future*, presentado en la Conferencia de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo, e incluido también como uno de los principios rectores de la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo en el año 1992 (Miranda, 2001).

Desde el punto de vista cronológico se lo entiende como un derecho de *tercera generación*, así como también, sucede con los derechos de los consumidores y de los usuarios, por citar un ejemplo.

² Se aclara, que si bien existe una elaboración normativa mucho más amplia aplicable a la materia de análisis, a los efectos del presente trabajo, se han seleccionado las normas más salientes.

³ El texto del artículo 41 de la Constitución Nacional reza de la siguiente manera: “Todos los habitantes gozan del derecho a un ambiente sano, equilibrado, apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras; y tienen el deber de preservarlo. El daño ambiental generará prioritariamente la obligación de recomponer, según lo establezca la ley. Las autoridades proveerán a la protección de este derecho, a la utilización racional de los recursos naturales, a la preservación del patrimonio natural y cultural y de la diversidad biológica, y a la información y educación ambientales. Corresponde a la Nación dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección, y a las provincias, las necesarias para complementarlas, sin que aquéllas alteren las jurisdicciones locales. Se prohíbe el ingreso al territorio nacional de residuos actual o potencialmente peligrosos, y de los radiactivos”.

A su vez, la literatura especializada, los ha calificado de derechos de *incidencia colectiva o difusos* en cuanto a los destinatarios del mismo, ya que no son cada una de las personas individualmente quienes lo detentan, sino que al atacarse “elementos del patrimonio ambiental causa un “daño social” por afectar los llamados intereses difusos, que son *supraindividuales*, pertenecen a la comunidad, y no tienen por finalidad la tutela de un sujeto en particular, sino la de un interés general o indeterminado en cuanto a su individualidad” (Goldenberg y Cafferatta, 2001:12).

Por otra parte, es de importancia destacar que, en función de la conformación del Estado Argentino como un sistema federal (Conforme Artículo 1 de la Constitución Nacional), las provincias *conservan* todas las facultades que no han sido expresamente delegadas a la Nación (Conforme Artículo 121 de la Constitución Nacional)⁴.

Por tanto, el Estado nacional puede legislar sólo sobre las materias que la propia Constitución Nacional le ha facultado al Congreso de la Nación, pero no sobre aquellas que no han sido expresamente delegadas por las provincias, y se las han reservado. Como contrapartida, les está vedado legislar a las provincias en las materias delegadas expresamente al gobierno federal (Conforme Artículo 126 de la Constitución Nacional)⁵.

Respecto de los recursos naturales, las provincias detentan el *dominio originario*⁶, existentes en su territorio. Por su parte la provincia de Buenos Aires, ha incluido en el artículo 28 de su propia constitución que “La provincia ejerce el *dominio eminente* sobre el ambiente y los recursos naturales de su territorio incluyendo el subsuelo y el espacio aéreo correspondiente, el mar territorial, y su lecho, la plataforma continental y los recursos naturales de la zona económica exclusiva, con el fin de asegurar una gestión ambientalmente adecuada”.

Botassi expresa que, si bien, se reconoce que, el *poder de policía* en materia ambiental es detentado por las provincias, existe la posibilidad de concurrencia entre ellas y la Nación en caso de involucrar a más de una jurisdicción (1997:66)⁷.

⁴ El artículo 121 de la Constitución Nacional Argentina reza: “Las provincias conservan todo el poder no delegado por esta Constitución al Gobierno federal, y el que expresamente se hayan reservado por pactos especiales al tiempo de su incorporación”.

⁵ El artículo 126 de la Constitución Nacional Argentina, en su parte pertinente, reza: “Las provincias no ejercen el poder delegado a la Nación”.

⁶ Rosatti expresa que el adjetivo “originario” deben entenderse: “a) como una reivindicación histórica derivada de la preexistencia de los entes territoriales locales al Estado Nacional..., y b) como una advertencia a los titulares de dominio, en el sentido de que tal titularidad no conlleva la facultad de explotación local desligada de las necesidades del país...” (2004:109).

⁷ Botassi menciona que el poder de policía es “una potestad atribuida al Órgano Legislativo para que reglamente el ejercicio de los derechos constitucionales de los habitantes” (1997: 61). Por tanto es la potestad de dictar leyes sobre determinada materia. Pero esta potestad puede descansar sobre distintos niveles de gobierno, es así que “resta definir si configura una atribución exclusiva de la Nación, propia y excluyente de las provincias, o compartida por ambos ámbitos de nuestra organización federal” (Botassi, 1997:63). Si bien, la cuestión es sumamente compleja, el autor

En materia de recursos hídricos sobre todo, existen una gran cantidad de casos que exceden la jurisdicción de un municipio, una provincia e incluso un estado nacional, de allí que cobra tanta importancia la gestión integrada.

En el marco de la reforma constitucional de 1994, en su parte pertinente, el artículo 41 antes referenciado, dispone que “Corresponde a la *Nación* dictar las normas que contengan los presupuestos mínimos de protección”. Es a partir de tal inclusión que, se abre la posibilidad de dictar normas nacionales en materia ambiental, facultad antes reservada a las provincias; pero con la salvedad de que tales normas ambientales y sobre recursos naturales que el Congreso de la Nación dicte, deben referirse exclusivamente a *presupuestos mínimos*⁸.

La literatura especializada esgrime que en función de la reforma, se está en presencia de una nueva delegación de facultades por parte de las Provincias en el Congreso Nacional (Conforme Sabsay y Di Paola, 2002, Botassi, 1997).

De allí que se dictaran diversas normas sobre presupuestos mínimos ambientales en los años subsiguientes a la reforma constitucional, tales como: la Ley 25.675/02⁹ sobre política ambiental nacional – Ley General del Ambiente (LGA); Ley 25.688/02 sobre Gestión Ambiental de Aguas¹⁰ y la Ley 26.331/07, sobre presupuestos mínimos para la Protección Ambiental de Bosques Nativos¹¹; por mencionar algunas.

Por su parte, en el artículo 124 de la Constitución Nacional se hace referencia a la región. En su parte pertinente expresa que “Las provincias podrán crear *regiones* para el desarrollo económico y social”.

Rosatti ha mencionado sobre el particular que, la región aparece como una “nueva forma de interjurisdiccionalidad que enriquece la gama de posibilidades político-territoriales de nuestro federalismo” (2004:125).

menciona que “predominan las situaciones de competencias concurrentes entre las provincias y la Nación, con una fuerte presencia de facultades delegadas por aquellas a las municipalidades” (1997:65-66).

⁸ Se consideran presupuestos mínimos a los estándares mínimos ambientales que rigen de manera uniforme en todo el territorio de La Nación (conforme Art. 6 Ley 25675/02 Ley General del Ambiente). Según la Resolución 92 de 2005 del Consejo Federal de Medio Ambiente (COFEMA) se entiende por presupuesto mínimo al “umbral básico de protección ambiental que corresponde dictar a La Nación y que rige en forma uniforme en todo el territorio nacional como piso inderogable que garantiza a todo habitante una protección ambiental mínima más allá del sitio en que se encuentre. Incluye aquellos conceptos y principios rectores de protección ambiental y las normas técnicas que fijen valores que aseguren niveles mínimos de calidad” (Nonna, 2008:23).

⁹ Puede accederse al texto completo de la ley 25675 en el siguiente enlace:
<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/75000-79999/79980/norma.htm>

¹⁰ El texto completo de la citada ley nacional puede consultarse en
<http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/80000-84999/81032/norma.htm>

¹¹ El texto completo de la Ley sobre protección de Bosques Nativos puede consultarse en
<http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/135000-139999/136125/norma.htm>

Desde el punto de vista jurídico ambiental tal establecimiento, podría redundar positivamente si las regiones a conformarse tuvieran en cuenta el medio físico que les da sustento, pensando en el caso de análisis, en la cuenca hidrográfica como unidad, el territorio como construcción socio-ambiental y el paisaje con su particular dinamismo.

3. RÉGIMEN DE AGUAS

3.1. Nivel Nacional

La ley de Gestión Ambiental de Aguas (25.688/02), constituye, como se mencionara anteriormente, una norma sobre *presupuestos mínimos ambientales*, tendiente a la preservación, aprovechamiento y uso racional (conforme artículo 1) del agua superficial, subterránea y atmosférica (conforme artículo 2), estableciendo un importante concepto: el de cuenca hídrica, la que deberá ser entendida como *unidad ambiental indivisible* (Conforme artículo 3).

A los efectos de optimizar la gestión de una cuenca, la que posibilita la realización de diversas actividades antrópicas, debería primar una *visión integrada*.

Comprender a una cuenca como una unidad ambiental indivisible, tal como ha sido receptado en la ley nacional 25.688/2002, requiere de un trabajo mancomunado por parte de todos los actores que la conforman, excediendo, las delimitaciones jurisdiccionales de un municipio, provincia o Estado Nacional, por estar en presencia de un recurso compartido.

A su vez, y frente a recursos naturales que involucran más de una jurisdicción se han establecido soluciones legales que proponer actuar en forma conjunta, Nación, provincias entre sí y jurisdicciones municipales en función del principio de *unicidad* del recurso.

En ese sentido, se otorga la posibilidad de crear comités de cuencas interjurisdiccionales (Conforme Artículo 4) y “cuando el impacto ambiental sobre alguna de las jurisdicciones sea significativo, será *vinculante* la aprobación de dicha utilización por el comité de cuenca correspondiente, el que estará facultado para este acto por las distintas jurisdicciones que lo competen” (Art. 6 ley 25.688/02).

3.2. Nivel provincial.

Como se ha mencionado anteriormente, una cuenca hidrográfica puede abarcar distintas jurisdicciones, requiriendo en tal caso, que su gestión se dé en un nivel superior al municipal permitiendo, de tal forma un *enfoque regional* que garantice la sustentabilidad del recurso.

A tal efecto se debe observar la normativa aplicable en la provincia, partiendo de la Constitución de la Provincia de Buenos Aires, la que también fuera reformada en el año 1994 incluyendo en su artículo 28 el derecho al ambiente sano en sintonía con la constitución Nacional.

En esa línea se dictó a su vez, la ley de política ambiental provincial, bajo el n ° 11.723 en el año 1995 la que en los artículos 39 a 44 establece algunas pautas genéricas respecto de la protección de las aguas.

Dentro de los principios rectores del manejo de las aguas establece que ésta deberá responder a la “a) Unidad de gestión; b) Tratamiento integral de los sistemas hidráulicos y del ciclo hidrológico; c) Economía del recurso; d) Descentralización operativa; e) Coordinación entre organismos de aplicación involucrados en el manejo del recurso; f) Participación de los usuarios” (Artículo 39).

Una de las disposiciones más salientes, es la que determina que para un tratamiento integral de las aguas, deberán crearse Comités de Cuenca con representación de miembros de la provincia, de los municipios y de los diversos actores implicados en la misma, teniendo en consideración “las regiones hidrográficas y/o cuencas hídricas existentes en la Provincia” (Artículo 43).

En la provincia de Buenos Aires, se ha procedido a crear a partir de la ley 12.257 de 1999 sobre Código de Aguas, una serie de Comités de Cuenca, constituyendo tal situación un avance sumamente importante hacia la gestión integral. Entre ellos, se ha conformado el Comité de Cuenca del Río Sauce Grande.

Funcionalmente, cada comité de cuenca y su comisión asesora, tiene por finalidad vincular a todos los actores llamados a intervenir para llevar adelante una gestión integral, “fijar las pautas para la preparación y ejecución de un programa de desarrollo integrado de la cuenca o región y atender a su marcha”¹² (artículo 121 Inc. A, ley 12.257).

¹² Según informa la autoridad del Agua de la provincia de Buenos Aires, “Cada Comité está integrado por un representante de cada municipio que lo compone ya sea el intendente o representante por él designado. A su vez el Comité debe ser asistido por una *Comisión Asesora* integrada por diversos organismos y sectores, públicos y privados

Desde el punto de vista geográfico el Código de Aguas establece que la competencia de estos comités estará impuesta por la resolución de creación, y “cuando los límites de las cuencas superficiales o subterráneas coincidan, el ámbito geográfico de la cuenca hídrica estará definido por la divisoria de aguas superficiales. Si así no fuere, la cuenca hídrica deberá incluir toda manifestación de agua (superficial o subterránea) que en algún punto del dominio participa del ciclo hidrológico común” (artículo 122 ley 12.257).

La figura del *comité de cuencas*, como instituto jurídico, por tanto, aparece como una instancia sumamente importante de *gestión integral*, respetando la unidad ambiental que conforma una cuenca determinada y necesaria para poder atender las problemáticas de la misma, en conjunto con todos los actores implicados. Reviste, entonces, una interesante instancia de gestión integrada de un recurso compartido. Su fortalecimiento daría lugar a presentar opciones de uso más sustentables y equitativas.

Según el Departamento “Gestión de Comités de Cuencas y Consorcios” de la Autoridad del Agua de la provincia de Buenos Aires, se entiende por “Comité de Cuenca Hídrica: (a la) unidad de gestión territorial cuyo objetivo es *maximizar en forma equilibrada los beneficios ambientales, sociales y económicos de la cuenca*”¹³. Es la antes citada, una idea central en el manejo del recurso, vinculada a la sustentabilidad del mismo en su triple aspecto social, económico y ambiental.

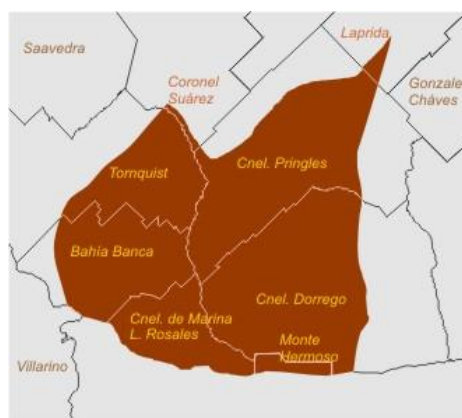
Desde el punto de vista jurídico administrativo, el Comité de la Cuenca del Río Sauce Grande ha sido constituido por Resolución 006/2001.

Los municipios que integran la cuenca del Río Sauce Grande y que se encuentran nucleados en el Comité del mismo nombre son los siguientes: 1. Coronel Rosales, 2. Bahía Blanca, 3. Tornquist, 4. Coronel Dorrego, 5. Monte Hermoso, 6. Coronel Pringles, 7. Coronel Suárez.

que desarrollen actividades en el área de influencia del Comité” disponible en la web de la ADA <http://www.ada.gba.gov.ar/index.html> ultima visita 8.5.2012.

¹³ Información disponible en la Web de la ADA <http://www.ada.gba.gov.ar/index.html> ultima visita 8.5.2012

Mapa 1: Comité de la Cuenca Hídrica Río Sauce Grande, provincia de Buenos Aires Argentina



Fuente Mapa: Autoridad del Agua de la provincia de Buenos Aires, Argentina, disponible en <http://www.ada.gba.gov.ar/index.html> ultima visita 8.5.2012

A los efectos de conocer las normas sobre zonificación u ordenamiento territorial locales, se ha utilizado el Sistema “SIOUT”, desarrollado en el marco del Ministerio de Gobierno de la provincia de Buenos Aires, donde se puede acceder por municipio, a la “normativa vigente en materia de Ordenamiento Territorial y Uso del Suelo, convalidada por La Provincia de Buenos Aires”¹⁴.

El Decreto Ley 8912 del año 1977 (el que ha tenido sucesivas reformas posteriores) legisla sobre el ordenamiento territorial y el uso del suelo en toda la provincia de Buenos Aires, indicando expresamente que los municipios detentan la responsabilidad primaria respecto de la organización del mismo dentro de cada una de sus jurisdicciones (conforme Art. 70, Decreto Ley 8912/77 de la provincia de Buenos Aires).

4. ALOJAMIENTOS SUSTENTABLES EN LA CUENCA DEL RÍO SAUCE GRANDE, COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO LOCAL.

Desde el punto de vista del desarrollo local de los municipios que conforman la cuenca del Río Sauce Grande se ha identificado una interesante herramienta, que de ser potencializada, podría coadyuvar de manera positiva a la conciencia ambiental y la responsabilidad empresaria de cierto rubro de servicios muy común en la región de análisis, vinculado al turismo.

¹⁴ Información disponible en la página del SIOUT, del Ministerio de Gobierno de la provincia de Buenos Aires, disponible en http://www.gob.gba.gov.ar/siout_map_res se informa que la última modificación del sitio ha sido realizada el 23.10.2009, ultima visita 8.5.2012.

Tomando en cuenta la práctica que a nivel internacional se está llevando a cabo en el sector turismo y a partir de las recomendaciones de la Organización Mundial del Turismo (OMT), en el año 2009, el Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible (OPDS) dispuso la implementación de un “Programa de certificación ambiental de alojamientos turísticos” (Disposición 1/09 OPDS) con determinadas normas de categorización ambiental (Conf. Art. 2). Lo lleva adelante la *Dirección provincial de Economía ambiental y Energías Alternativas* en el marco del OPDS (Conf. Art 3). Para ello se estableció la creación de un “Registro provincial de alojamientos turísticos sustentables” (Conf. Art. 5).

En el objetivo general del programa antes mencionado (Anexo 1), se recepta un concepto de *turismo sustentable* tendiente a atender las necesidades de los turistas actuales como de los turistas futuros, así como también de las personas que brindan este servicio, protegiendo los recursos “respetando al mismo tiempo la integridad cultural, los procesos ecológicos esenciales, la diversidad biológica y los sistemas que sostienen la vida”.

Dentro de los objetivos específicos y a partir de la sustentabilidad ambiental, se establecen algunas ventajas económicas que este programa intenta brindar como el fortalecimiento de la actividad del sector turístico y la creación de un “sistema de incentivos para el desarrollo de un turismo ecológico” (literal 8).

Procedimiento de categorización: tomando como base la norma ISO SECTUR 42200 sobre “Prácticas Ambientales en Hoteles”, se solicita que se rellene un formulario, donde se ingresan datos que son evaluados, luego se realizan seguimientos y monitoreos según se establece en el Anexo 1.

La normativa expresa distintos niveles de sostenibilidad o categoría ambiental a saber:

- 1- indicios de sostenibilidad
 - 2- concordancia con algunos parámetros sostenibles
 - 3- parámetros sostenibles y oferta amigable con el ambiente
 - 4- parámetros sostenibles, oferta amigable con el ambiente y oferta de actividad/es eco turísticas.
 - 5- Alojamiento turístico sustentable y oferta adecuada al ecosistema
- (Conf. Anexo 1)

En el siguiente cuadro se listan los alojamientos (sean estos hoteles, albergues, posadas, cabañas, entre otras) ubicados en los municipios que integran el Comité de cuenca del Río Sauce Grande y que han obtenido alguno de los grados de categoría ambiental que

más arriba se enunciaran, y que se publicara (al mes de abril del año 2012) en la página web del Organismo Provincial para el Desarrollo Sostenible (OPDS)¹⁵.

Cuadro 1: Alojamientos turísticos sustentables (OPDS)

Categoría ambiental → ----- Municipio Cuenca Sauce Grande	1	2	3	4	5	Total alojamientos por municipio con alguna categoría de certificación ambiental OPDS
Bahía Blanca	-	-	1	-	-	1
Coronel Rosales (Pehuén –Co)	-	2	1	-	-	3
Coronel Suárez (villa Arcadia y Villa Belgrano)	-	3	-	-	-	3
Tornquist Sierra de la Ventana Tornquist y Villa Ventana)	-	4	14	-	-	18
Monte Hermoso	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Coronel Pringles	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Coronel Dorrego	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d

Fuente: Base de datos Alojamientos Turísticos Sustentables, Programa de Certificación Anexo 1 Disposición n° 1/09 OPDS, información disponible en la Web del (OPDS), disponible en el siguiente enlace: http://www.opds.gba.gov.ar/Hoteles_Sustentables/sample.php?id=3 (última visita 7.5.2012).

BIBLIOGRAFÍA

ANDRADE, Ángela, Editora (2007): Aplicaciones del Enfoque Ecosistémico en Latinoamérica, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

BOTASSI Carlos (1997): Derecho Administrativo Ambiental, LEP Librería Editor Platense, La Plata.

FERNÁNDEZ Roberto (2000): La ciudad verde. Teoría de la gestión ambiental urbana, Buenos Aires. Editorial Espacio.

FLORES María Marcela (2010): “La regulación del recurso del agua en la provincia de Buenos Aires” en Herrera Amancay (Coordinadora): Ambiente Sustentable II Obra colectiva del Bicentenario – Tomo I, Buenos Aires, Orientación Gráfica Editora, p. 445-459

¹⁵ Se aclara que puede haber otros establecimientos que no han sido relevados o no constan en la herramienta que se ha mencionado como fuente a la fecha de la búsqueda.

- GREIBER Thomas (2010): Pagos por Servicios Ambientales. Marcos jurídicos e institucionales, Serie de Política y Derecho Ambiental n 78, Gland, Suiza. xviii. UICN.
- GUARDO Claudio (2010): “La gestión de la cuenca y el uso del recurso hídrico. Ordenamiento territorial, inteligencia, sapiencia o necesidad” en Herrera Amancay (Coordinadora): Ambiente Sustentable II Obra colectiva del Bicentenario – Tomo I, Buenos Aires, Orientación Gráfica Editora, p. 479-497
- GUREVICH Raquel (2005): Sociedades y territorios en tiempos contemporáneos. Una introducción a la enseñanza de la geografía. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
- GOLDENBERG Isidoro y CAFFERATTA, Néstor (2001): Daño ambiental. Problemática de su determinación causal, Buenos Aires, Editorial Abeledo Perrot.
- JAQUENOD DE ZSÖGÖN, Silvia (2001): Derecho ambiental. Preguntas y respuestas. Madrid, Editorial Dykinson.
- JAQUENOD DE ZSÖGÖN, Silvia (2005): Derecho ambiental. La gobernanza de las Aguas, Madrid, Editorial Dykinson
- LANFRANCO VAZQUEZ, Marina Laura (2009): “Perspectivas ambientales del ordenamiento territorial” en Herrera Amancay (coordinadora): Ambiente Sustentable. Jornadas Interdisciplinarias CADJM, Buenos Aires, Orientación Gráfica Editora, p. 197-208. ISBN 978-987-9260-67-8.
- Our Common Future. The World Commission on environment and development (1987): Great Britain, Oxford University Press.
- MIRANDA Marisa (2001): “El Derecho a la sustentabilidad Ambiental (o la incorporación normativa de la ética intergeneracional)” en Ética, Planejamento e construção democrática do espaço Anais ANPUR, Volume 3 Brasil, Pág. 1265-1275.
- NONNA Silvia (2008): “La protección ambiental de las normas del nuevo milenio. Un nuevo rumbo en Devia Leila (Coord.): Nuevo rumbo ambiental, Buenos Aires. Editorial Ciudad Argentina, p. 11 – 137.
- NONNA Silvia (2009): Presupuestos mínimos de protección ambiental, Buenos Aires, Editorial Estudio.

- Red Nacional de Asistencia al Desarrollo y Ordenamiento territorial (2007). Aportes para la gestión intersectorial. Editado en colaboración financiera del Programa de fortalecimiento del Sistema Nacional de Inversión Pública FOSIB, Buenos Aires.
- ODUM, Eugene (1999): *Ecología: el vínculo entre las ciencias naturales y las sociales*, Vigésima primera reimpresión, México, Compañía Editorial Continental, SA de CV.
- RECA, Ricardo Pablo (2002): *Derecho Urbanístico Volumen II*, Buenos Aires, Editorial La Ley.
- ROSATTI, Horacio (2004): *Derecho Ambiental Constitucional*, Rubinzal-Culzoni Editores, Buenos Aires.
- SABSAY Daniel, DI PAOLA María Eugenia (2002): “El Federalismo y la Nueva Ley General del ambiente” en *Anales de Legislación Argentina. Boletín Informativo N 32* Buenos Aires, Editorial La Ley.
- SIERRA BRAVO Restituto (1986): *Tesis doctorales y trabajos de investigación científica. Metodología general de su elaboración y documentación*, Madrid, Editorial Thomson.
- VALLS DE ROSSI Mariana (2010): “Economía y ambiente. Teorías ambientales económicas. Los instrumentos económicos como reguladores de conductas” en Herrera Amancay (Coordinadora): *Ambiente Sustentable II* Obra colectiva del Bicentenario – Tomo I, Buenos Aires, Orientación Gráfica Editora, p. 377-386

Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis¹

José Luis ALONSO SANTOS

Departamento de Geografía

Universidad de Salamanca

jlalonso@usal.es

1. PLANTEAMIENTO

El Grupo de Geografía Económica de la Asociación de Geógrafos Españoles (AGE) mantiene desde sus comienzos en 1987 una trayectoria de estudio y análisis sobre las actividades de la industria, su naturaleza y su localización en el territorio así como intenta explicar los cambios y tendencias que la innovación y la dinámica económica general inducen en el sistema productivo industrial del país. En ese contexto de atención a la situación económica real de los espacios de concentración y especialización productiva industrial hay que situar los temas de estudio elegidos bajo el lema “Crisis económica e impactos territoriales” para las V^{as} Jornadas de Geografía Económica. En su origen, la crisis económica que padecemos es de carácter sistémico internacional si bien en España pronto adquiere rasgos específicos que la hacen más profunda y duradera afectando de forma muy dura al conjunto de las actividades de la economía real así como a la prestación de los servicios básicos del estado de bienestar. La producción de bienes que la industria genera sufre con especial intensidad los embates de la crisis que, como veremos, se manifiesta con intensidad muy dispar tanto entre las ramas como entre los espacios de producción. Este trabajo se propone como objetivo final ponderar los efectos de la crisis industrial sobre los territorios de vocación productiva industrial caracterizados por el predominio de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y en concreto los espacios identificados como sistemas productivos locales (SPL) localizados en el medio rural y en ciudades pequeñas (inferiores, en general, a 65.000 habitantes).

Con el título *Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis*, la segunda ponencia de las Jornadas pretende contribuir al estudio y la reflexión sobre la situación actual de estos espacios de especialización productiva, sobre el

¹ La ponencia presenta resultados preliminares del Proyecto de Investigación «*Mundos de Producción y Pautas de Localización de la Industria Alimentaria*» (2012-2014), referencia CSO2011-29168-C03-03, financiado por el Plan Nacional de I+D+i 2008-2011 (Ministerio de Economía y Competitividad) en su Subprograma de Proyectos de Investigación Fundamental no Orientada. Este Proyecto se lleva a cabo de forma coordinada entre las universidades de Salamanca, Zaragoza y Complutense de Madrid.

alcance y las consecuencias de la crisis industrial, sus efectos sobre las economías locales y sus mercados de trabajo, así como adelantar ideas que hipotéticamente pudieran contribuir a implementar prácticas de contención y superación de algunos de los efectos más dañinos de la crisis económica y social. En las páginas siguientes se estudia en qué grado estos espacios de producción sufren la crisis, ésta es general y homogénea o, por el contrario, qué sub-sectores y ramas de producción la sufren más intensamente o la capean mejor. ¿Se han establecido o no medidas o leyes dirigidas al estímulo de la innovador y de renovación de la competitividad de las PYME ante la crisis?. La reflexión se extiende a aspectos como si la concentración de empresas del mismo sector de producción o de sectores distintos pero próximas geográficamente encuentran en ello ventajas competitivas que fortalecen su capacidad de resistencia frente a la crisis, corroborando el efecto distrito (Otatti, 2006; Becattini y Musotti, 2008); la existencia de un SPL entraña “per se” alguna ventaja competitiva para sus empresas para afrontar la crisis o para vehicular alternativas conjuntas, por ejemplo, de internacionalización de mercados, de introducción de innovaciones técnicas, de gestión o incluso de gobernanza del territorio.

Al adentrarnos en la problemática planteada nos topamos con distintas facetas que reclaman reflexión y análisis diferenciado aunque todas ellas conforman una compleja y diversa realidad de espacios productivos caracterizados por la presencia mayoritaria de PYMEs pero con formas de agrupación y relación entre ellas y con el territorio de soporte diferentes. También existe gran diversidad de enfoques en las aproximaciones teóricas de los estudiosos interesados en el conocimiento e interpretación de estos espacios de producción de modo que, en nuestro trabajo, hemos de ponderar tanto las distintas formas de estudio y análisis realizadas como la dimensión y naturaleza de las estructuras productivas existentes en los territorios objeto de estudio.

Por ello, en nuestra exposición atendemos, en primer lugar, a una breve valoración de la producción académica que bajo distintas teorías y metodologías ha centrado su atención en el estudio de los espacios productivos de base industrial no específicamente urbanos y escalas espaciales tanto del conjunto del país como de una región o localmente.

En segundo lugar, la situación que viven en estos años de crisis los espacios objeto de estudio se aborda en una doble escala de análisis. En la escala general del país se analiza la estructura productiva del sector industrial y sus ramas de producción desde los años previos a la crisis a la actualidad (2006/2011) en base a la evolución que experimentan por número de empresas, masa laboral y tamaño de las empresas por volumen de empleo. La

escala regional de análisis permite identificar los grados diferentes en intensidad que adquiere la crisis en el territorio en función de su mayor o menor especialización productiva en las actividades impactadas de forma más o menos severa por la crisis económica. Y los SPLs constituyen la segunda escala de análisis espacial ya que la situación concreta de varios casos en cada uno de los sectores o ramas de producción con reconocido arraigo de los mismos puede ser un buen exponente de una situación que se presume generalizable a los espacios de espacialización productiva industrial no específicamente urbanos.

Por último, en tercer lugar, la naturaleza del conocimiento obtenido en los aspectos previos debe proporcionar información para ponderar la situación existente y captar las posibles disparidades y afinidades presentes entre los sectores de producción y sus SPLs así como entre territorios y SPLs de un mismo sector de producción. Asimismo, estaremos en condiciones de avanzar ideas incluso propuestas sobre hipotéticas iniciativas (públicas y/o privadas) orientadas a subsanar carencias observadas así como dirigidas a mejorar la capacidad operativa de la pequeña y mediana empresa en general y, tal vez, de las que concentradas en un espacio productivo local precisan de incentivos que fortalezcan su territorialidad.

2. LOS ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO, TERRITORIO Y SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES. LA DIVERSIDAD DE ENFOQUES.

Desde que el modelo de concentración espacial de las actividades productivas (fordismo) en las grandes ciudades y regiones industriales entrara en crisis, surgen en el paradigma postfordista o sociedad postindustrial diversas teorías o interpretaciones sobre la localización industrial y la concentración de empresas en espacios concretos. La reinterpretación clásica del modelo anterior –neofordismo– ha de convivir con interpretaciones que enfatizan el anclaje al territorio (producto social) de numerosas concentraciones de empresas básicamente constituidas por pequeñas y medianas empresas que colaboran entre sí a la vez que compiten en la economía abierta y global. La recuperación de los principios del distrito industrial de Marshall por parte de Becattini en 1979 alumbró en Italia una línea fructífera de investigación (Sforzi, Brusco, Garofoli, Bellandi) que, después de su introducción en España a través de la Revista de Economía Catalana en 1986 (Box y Galletto, 2005; Garofoli, 2006), su difusión será de gran

relevancia para la renovación de los estudios sobre el desarrollo territorial y las pautas de localización de la industria. En paralelo, el bagaje epistemológico se enriquece y diversifica con la introducción de nuevas interpretaciones teóricas como *Desarrollo local* (Stöhr, 1985; Vázquez Barquero, 1988), *Especialización flexible* (Piore y Sabel, 1984), el *Milieu Innovateur* (Aydalot, 1986), la teoría del *Cluster Industrial* (Porter, 1990) o *los Sistemas de Innovación* (Lundvall, 1992). Son corrientes de pensamiento todas ellas en las que se visualiza el territorio como variable inclusiva al desarrollo económico. El concepto de territorio como simple soporte espacial de la actividad productiva local deviene en actor relevante del patrimonio social y cultural de la comunidad. Es la naturaleza del territorio donde se localiza la empresa industrial y no la naturaleza individual de ésta, la variable que estas teorías ponen en valor.

La relevancia adquirida por estas teorías sobre desarrollo y territorio en la literatura científica española es refrendada por la presencia en revistas científicas² de buen número de artículos (85)³ así como numerosas monografías y documentos de análisis publicados a partir del año 2000. Los textos analizados reflejan la convivencia cuando no mixtura de todas estas teorías y corrientes de interpretación de los espacios productivos industriales. La diversidad de enfoques, denominaciones, métodos de investigación, naturaleza de las fuentes utilizadas así como de las escalas espaciales de análisis utilizadas, es una constatación que revela como publicaciones que han sido pioneras en el desarrollo teórico o metodológico y han realizado aportaciones de interés sobre los sistemas productivos locales, conviven con otras que denotan limitada claridad conceptual y/o metodológica. Esta compleja situación de amalgama reclama volver la vista al método de estudio y análisis de los espacios productivos si queremos avanzar en clarificar la diversidad de las situaciones existentes y aspiramos a definir con rigor la personalidad de cada uno de ellos. En efecto, son numerosos los autores que inciden en la necesidad de ensayar técnicas de investigación que permitan profundizar en el conocimiento de las fuerzas que actúan en y sobre los espacios productivos locales así como en la naturaleza de las relaciones inter-PYME que los componen.

² El periodo rastreado para cada revista va de enero de 2006 al presente. Se trata del *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* (AGE) (7), *Anales de Geografía* (3), *Eria* (3), *Scripta Nova* (3), *Estudios Geográficos* (1), *Cuadernos de Geografía* (1), *Estudios de la Fundación Cajamar* (29), *Revista de Economía Industrial* (26), *Revista de Investigaciones Regionales* (11) y *Revista de Estudios Regionales* (5).

³ En el periodo comprendido entre el año 1998 y 2008, Capó, Martínez y Vallet (2010) identifican 69 títulos sobre distritos industriales y cluster publicados en 15 revistas científicas españolas de Geografía.

Se puede reconocer con claridad dos sólidas líneas de trabajo en las que teoría y metodología se identifican en el conocimiento del grado de desarrollo alcanzado, cómo se organiza y cómo se integra en el territorio el SPL así como buscan comprender cómo producen sus empresas antes que medir cuánto y qué produce el sistema y las empresas que lo integran. Una de ellas se desarrolla estrechamente vinculada al Grupo de Geografía Económica aunque incluye trabajos de otros especialistas. Siempre atenta a las posibles aportaciones de las diferentes corrientes teóricas existentes, ha realizado una fructífera labor de reflexión teórica y ensayo metodológico sobre fuentes de información cualitativas aplicadas siempre a espacios concretos. Después de una fase de acumulación de conocimiento y experiencia con estudios a escala local ven la luz los ensayos a escala regional o nacional. Exponentes relevantes de la trayectoria de un colectivo más amplio de investigadores, son los trabajos firmados por R. Méndez, en Alonso y Méndez (Coords) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*; Caravaca, I. et al., en Caravaca, González, Méndez y Silva (2002): *Innovación y Territorio. Análisis comparado de los sistemas productivos locales en Andalucía*; Albertos, Caravaca, Méndez y Sánchez, en Alonso, Aparicio y Sánchez (eds) (2004): *Recursos territoriales y Geografía de la innovación industrial en España*; Climent, E., en Martínez, A., Prieto, A. y Rodríguez, F. (coords.) (2008): *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado*; Salom, J. y Albertos, J.M., en Salom, J. y Albertos, J.M. (eds.) (2009): *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*.

La segunda línea de trabajo es la alimentada por economistas mayoritariamente vinculados a universidades catalanas y de la Comunidad Valenciana. Su línea de debate teórico convive con ensayos empíricos orientados a facilitar a los responsables de la política industrial nacional o regional informes sobre PYMES y sistemas productivos industriales. Una amplia muestra de los trabajos de este colectivo puede consultarse en tres números de revista dedicados a la reflexión y el análisis del DI y SPL: El primero titulado “El distrito industrial marshalliano. Un balance crítico de 25 años”, *Economía Industrial* (2006) con presentación de Joan Trullén; el segundo “Los distritos industriales”, *Mediterráneo Económico* (2008) coordinado por Vicente Soler y Marco; el tercero “Sistemas Productivos Locales Agroindustriales en España” (2011), en la serie *Cuadernos de Estudios Agroalimentarios*, coordinado por José Aznar Sánchez.

El campo de estudio se abre de forma significativa cuando el enfoque se hace desde concepciones mucho más abiertas o imprecisas tales como desarrollo local (sostenido, sustentable) que sin estatuto teórico reconocido está a merced de quien lo usa (Sforzi, 2008) lo que ha dado lugar a una literatura científica muy dispar en contenidos y metodología de análisis en la que no siempre es fácil deducir la coherencia teórica y conceptual del texto. El grupo de desarrollo local de la AGE realiza en los últimos años un notable esfuerzo de reflexión y análisis de las distintas sensibilidades académicas convergentes sobre desarrollo local.

3. LOS ESPACIOS DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE LAS PYME Y LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES.

La profunda crisis económica en la que nos encontramos ha venido a agudizar las contradicciones del sistema productivo nacional así como ha potenciado el discurso que considera la globalización como la dinámica que permite a la empresa (grande/mediana) descentralizada y deslocalizada intensificar la productividad e incrementar la formación de capital en la medida en que puede aprovechar las ventajas competitivas que ofrecen, para cada fase del producto, los distintos territorios del mundo. Simultáneamente, la crisis pudiera ser una buena oportunidad para reafirmar la solidez o no de la economía industrial concentrada en ciertos espacios locales y constituida por PYMEs con fuerte anclaje social y cultural en el territorio que las acoge. Son los sistemas locales de trabajo, hipotéticos sistemas productivos locales o distritos industriales en su acepción marshalliana. Expectativa sugerente que de confirmarse, aún parcialmente, fortalecería el reconocimiento de un cuerpo productivo caracterizado: a) en cuanto a la dimensión, por el peso abrumador de las microempresas (hasta 9 trabajadores) y pequeñas empresas (hasta 49 trabajadores), empresas medianas pequeñas (hasta 99 puestos de trabajo) y empresas medianas (hasta 249 empleos); b) en cuanto a la localización, por su marcada dispersión en un vasto territorio rural pero, sobre todo, por distintos tipos de concentración de empresas tanto en zonas rurales con fluida accesibilidad (vías o ejes principales de comunicación) como en ciudades pequeñas y ciudades medias pequeñas y, c) por su naturaleza productiva, frente a la aleatoria diversidad de los espacios de producción rurales, las áreas de concentración local presentan numerosos ejemplos de especialización productiva monosectorial o multisectorial de base endógena además de algunos cluster. Unos y otros formados siempre por pequeñas y medianas empresas en sectores de producción, en general,

tradicionales o maduros aunque excepcionalmente, la presencia de una multinacional puede explicar la concentración espacial de esas empresas.

En la adversa situación económica actual del país, estos espacios productivos resisten la crisis mejor que los que no reúnen sus condiciones?, tienen los SPLs potencial de productividad y competitividad internacional a pesar de la reducida dimensión de sus empresas?. Dicho de otra manera, disponen los sistemas productivos locales de condiciones de producción en cierto grado diferenciadas que les hacen más eficientes bien frente al resto de las empresas (pequeñas o grandes) en el sistema nacional de producción bien en el ámbito de la internacionalización?.

La reflexión sobre los aspectos enumerados se ha modulado en dos niveles complementarios de análisis. A continuación se estudia la naturaleza, el peso y el comportamiento de las PYME en el sistema productivo industrial nacional en el periodo final del ciclo expansivo de la economía española (2005/2007) y durante la crisis de los últimos años (2008/2012) y se profundiza el análisis en las ramas y sub-ramas de producción en las que se concentran los SPLs que, como ejemplos concretos, se presenta su evolución durante los años recientes en el apartado cuarto.

Obstaculo a considerar para aquilatar el papel de las PYME en la economía industrial del país, es la falta de información estadística diferenciada sobre la misma más allá del uso común del concepto en el marco normativo nacional y regional sobre políticas de promoción económica. En 2001 el Ministerio de Economía aprueba el *Plan de consolidación y competitividad de la pequeña y mediana empresa (PYME)*, con vigencia temporal 2000/2007, renovado en 2007 por el *Programa de apoyo a la innovación de las pequeñas y medianas empresas 2007/2013*⁴. Las comunidades autónomas a su vez, han implementado programas y diversas medidas (Garrido y Pindado: 2010) orientadas a la mejora del entorno y la gestión, la innovación tecnológica, internacionalización, formación de capital humano, financiación, en los sistemas productivos regionales⁵. A priori, de relevante para el segmento de producción industrial que nos ocupa podría entenderse las medidas de promoción de Agrupaciones de Empresas Innovadoras (AEI) abiertas a partir de 2006 (Trullén y Callejón, 2008; Ybarra y Doménech, 2011). No obstante, persisten las

⁴ Real Decreto 582/2001 de 1 de junio y real Decreto 1579/2006 de 22 de diciembre

⁵ Informe sobre el crecimiento empresarial. Observatorio PYME, noviembre 2011. www.ipyme.org;

quejas y denuncias de que microempresas y pequeñas empresas, así como los espacios de especialización productiva definidos como SPL, distritos o cluster, a pesar de su relevante peso en el tejido productivo y sociolaboral, siguen sin encontrar el entorno institucional que proclama la “Estrategia Europea 2020” de promoción de la innovación y la internacionalización así como canales fluidos de acceso a la financiación y los incentivos de promoción institucionales⁶. E ilusoria resulta la oportunidad de disponer de información estadística desagregada a nivel PYMES para mejor documentar nuestro trabajo.

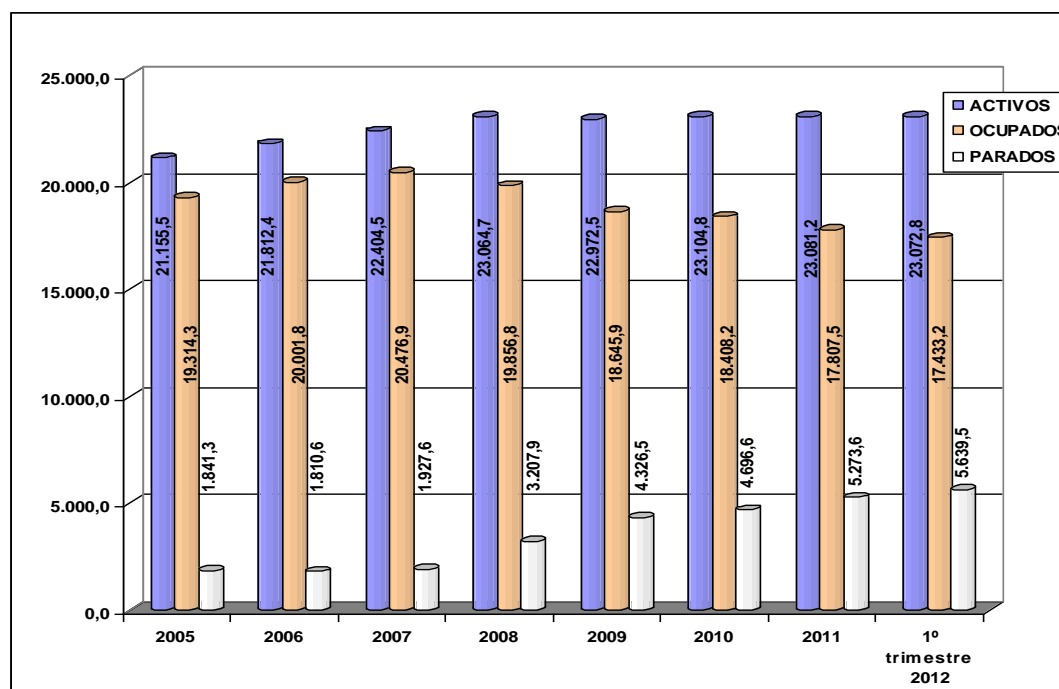
3.1 El contexto general económico

a. Evolución por sectores de producción y lugar de la industria según el VAB y el trabajo

El comportamiento reciente de la economía del país viene determinado por el radical cambio experimentado con el estallido de la crisis financiera internacional en el otoño de 2007, fecha que pone fin al ciclo expansivo que se prolongaba desde los últimos años de la centuria anterior (crecimiento medio anual del PIB del 3,7% de 1996 a 2007) y abre una persistente y profunda crisis económica de la que aún no se ve el final. Se ha pasado a una tasa media anual de crecimiento del PIB de sólo 0,9 por ciento en 2008, que se vuelve negativa en 2009 (-3,7 por ciento) y en 2010 (-0,1 por ciento) para retornar a 0,7 por ciento positivo en 2011, año que termina técnicamente en recesión, situación que parece definirá el acontecer de 2012. Los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) que recoge el gráfico 1, reflejan la intensidad del cambio laboral registrado en el país con el inicio de la crisis y el estallido de la burbuja inmobiliaria. El paralelo crecimiento de activos y acupados con bajo desempleo culmina en 2007, año en el que los casi 20,5 millones de ocupados marcan el techo del empleo en el país mientras que el de los activos se pospone al año siguiente de 2008, fecha en que la divergencia activos/ocupados se incrementa por la mengua de los últimos cada año a la vez que se multiplican los desempleados.

⁶ A. Costas “Se ha acabado el periodo de gracia”, El País Negocios, 1/4/2012; L. Amor, presidente de la Asociación de trabajadores Autónomos ATA “España no puede tener más funcionarops que autónomos”, El País Negocios, 8/4/2012

Gráfico 1
Registro laboral de la Seguridad Social 2005-2012



Lógicamente, la crisis no será homogénea en su manifestación sobre los sectores de actividad económica. Más allá de las conocidas diferencias en las cifras entre unas fuentes de información y otras, los registros de afiliados a la Seguridad Social por sectores de actividad económica entre diciembre de 2005 y junio de 2012 indican que 2007 es el año con mayor número de activos en el conjunto de la economía del país así como en los sectores de industria y de servicios pero no en el agrario que, tal vez como sector refugio, experimenta cierto incremento de afiliados en los años de crisis. El gran protagonista de la crisis económica es el sector de la construcción que adelanta su techo de empleo al año 2006 (2.494.516 registros) para registrar una espectacular regresión de efectivos en los años siguientes (1.149.885 registros en junio de 2012). Tomado como base 100 el registro de afiliados a la S.S. en 2007 podemos considerar el bienio 2008/2009 como el bienio negro de la crisis económica ya que el conjunto perdió el 8,1 por ciento de los activos con reparto muy desigual por sectores de actividad. En efecto, los afiliados al sector agrario constituyen la excepción y remontan hasta el 107,8 por ciento. El sector de la construcción sufre una sangría espectacular reduciendo sus efectivos al 63,4 por ciento de los existentes sólo dos años antes. También es muy fuerte la regresión del sector industria con la pérdida del 15,1 por ciento de sus efectivos e incluso el sector terciario es afectado con pérdida del 3,3 por ciento de afiliados. En los años siguientes (2010 a junio 2012) la crisis económica

ha seguido profundizándose aunque a menor ritmo (Cuadro 1) si bien el sector de la construcción mantiene elevados índices de regresión y la industria también se resiente de forma importante.

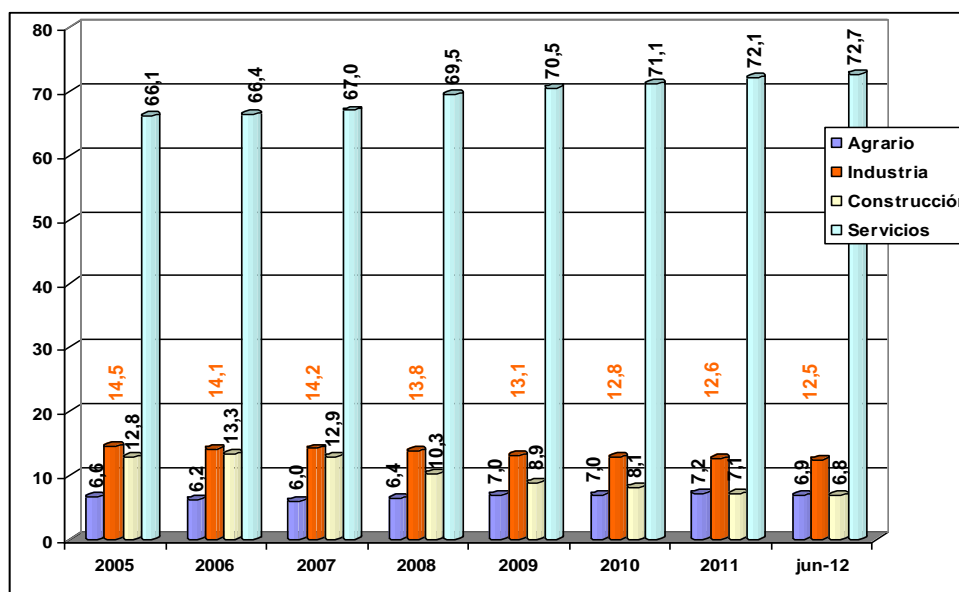
Cuadro 1
Evolución (%) de los afiliados a la S.S. por sectores de actividad

SECTOR	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	jun-12
Agrario	104,9	101,8	100,0	102,1	107,8	107,2	106,9	102,3
Industria	96,6	97,3	100,0	92,9	84,9	82,5	79,5	78,2
Construcción	94,2	100,7	100,0	76,5	63,4	57,5	48,8	46,4
Servicios	93,3	96,9	100,0	98,9	96,7	96,7	96,0	95,9
TOTAL	94,6	97,8	100,0	95,4	91,9	91,1	89,1	88,4

Fuente: Datos de afiliados a la S.S. a 31 de diciembre y 30 de junio 2012

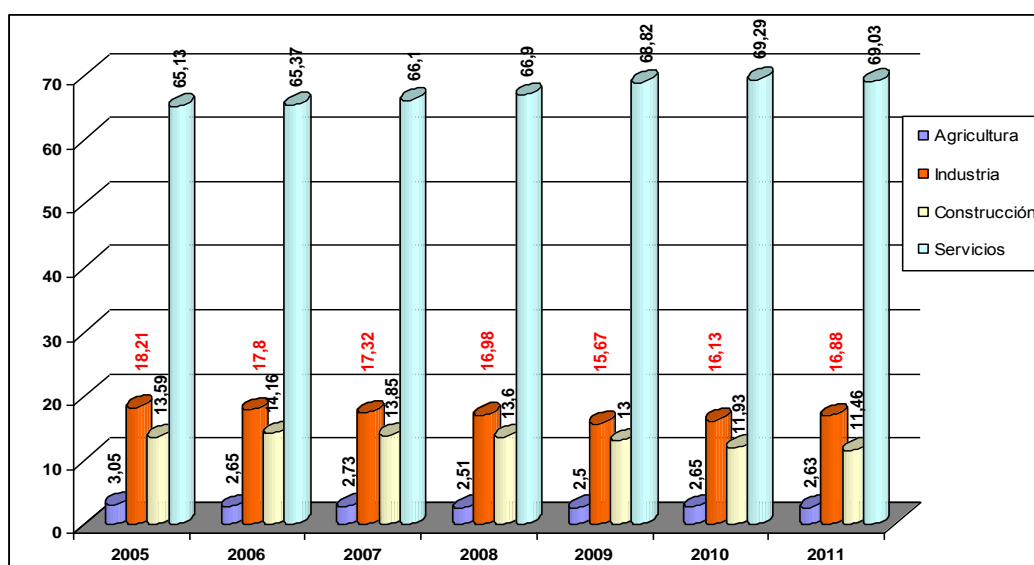
La intensidad de la crisis que atraviesa el sector industria viene a profundizar la pérdida de peso en la economía nacional que la industria experimentaba desde los años 90 del siglo XX como reflejan los datos de los gráficos 2 sobre el empleo por sectores de actividad, el gráfico 3 sobre el VAB o el gráfico 4 que sintetiza ambos indicadores para el sector. España presenta en el inicio de la crisis (2007) un índice de industrialización medido en VAB de apenas el 17,3 por ciento, netamente inferior a la media del 20,2 por ciento de la Unión Europea 27. Es un buen indicador de la falta o insuficientes esfuerzos en los últimos lustros para desarrollar políticas eficaces de promoción de las actividades industriales en el país tanto por las instancias de decisión estatales como por las de ámbito regional.

Gráfico 2
Sectores de actividad. Trabajadores ocupados 2005/2012 (%)



Fuente. Secretaría general de la Seguridad Social. Afiliados a 31 diciembre y 30 junio 2012

Gráfico 3
Sectores de actividad. Aportación al VAB 2005/2011 (%)



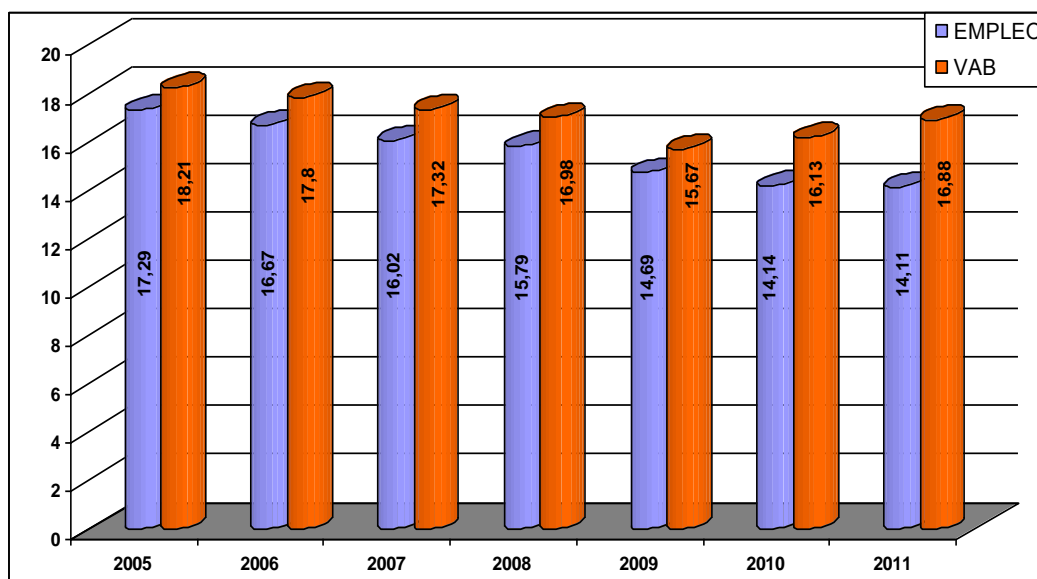
Fuente: INE. Anuario 2012

Lamentablemente, la dura experiencia de la crisis económica derivada de la quiebra del sistema financiero internacional y la inmediata quiebra del sector inmobiliario no ha servido para que se evalúen los costes de las carencias en políticas activas industriales potenciadoras de sus estructuras productivas, del tamaño del sector y su competitividad. Un sector industrial más sólido habría contribuido a amortiguar la destrucción de empresas y empleo además de permitir mayor nivel de exportaciones. En ese contexto, la pequeña y mediana empresa, de abrumadora mayoría en el sistema productivo del país⁷, constituye un activo relevante que sigue sin obtener la atención requerida para incrementar su potencial productivo y de internacionalización.

⁷ El análisis de los indicadores que relacionan la población general, la población activa y la población ocupada con las PYME existentes muestra que en 2011 en España, el número medio de PYME por cada 100 habitantes es de 6,87, por cada 100 activos se eleva a 14,05 y por cada 100 ocupados alcanza 18,21. *Estadísticas PYME. Evolución e indicadores*, nº 10, abril 2012. Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Gráfico 4

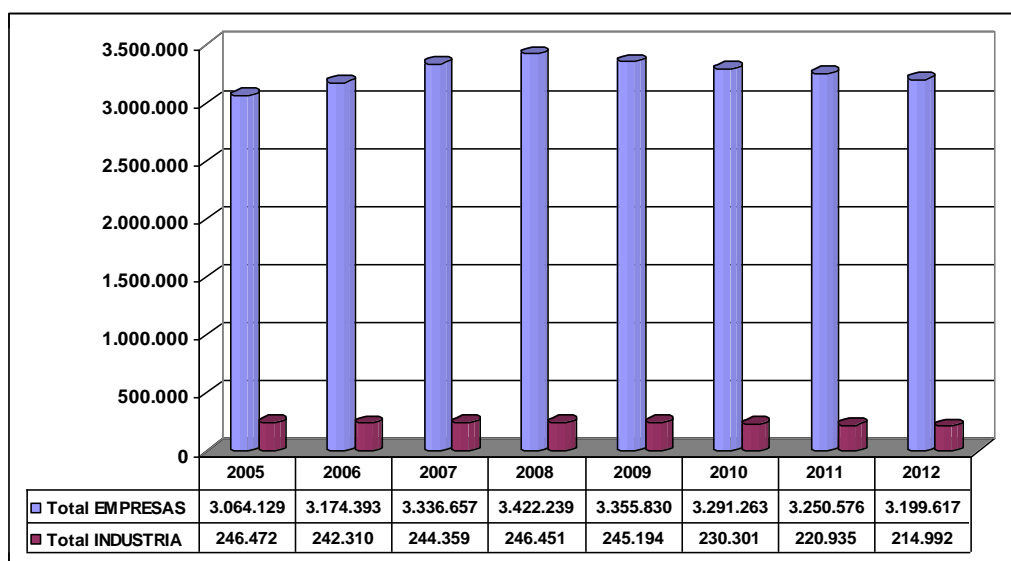
Aportación del sector industrial a la economía: empleo y VAB 2005/2011 (%)



Fte: INE. Anuario 2012

Los datos, una vez más, avalan esta percepción pesimista respecto de la tendencia regresiva del patrimonio industrial en el conjunto de la economía española. De enero 2005 a enero 2012 la evolución del número de empresas en la economía española y en el sector industria ha sido divergente (Gráfico 5) ya que: a) el total nacional presenta una sostenida expansión hasta el año 2008 mientras el sector industrial apenas logra mantener el nivel inicial; b) aún experimentando ambos conjuntos de empresas una regresión importante a partir de 2008, es mucho más intensa en el sector industrial que en el conjunto nacional. En efecto, en 2005 las empresas industriales eran el 8,04 por ciento de todas las empresas, para descender al 7,63 en 2006, al 7,32 en 2007, al 7,20 en 2008, al 7,30 en 2009, al 6,99 en 2010, al 6,79 en 2011, quedando reducidas al 6,72 por ciento en enero 2012. A la vista de los indicadores, se puede decir: 1- que padecemos una crisis económica profunda y generalizada a todos los sectores de actividad, 2- que el sector de la construcción experimenta la regresión más profunda, 3- que el sector industrial soporta la crisis de forma más intensa que el conjunto de la economía.

Gráfico 5
Empresas de la economía española y del sector industria 2005/2012



Feunte: Dirce. Datos a enero del año

La marcada divergencia que entre 2005 y 2012 se produce en la evolución de las empresas de la economía del país y las del sector de industria se aprecia con gran nitidez observando la evolución de ambos grupos de empresas en el cuadro 2. Tomado el número de empresas en 2005 como base 100 se expresa la evolución anual de ambos grupos de modo que el total de empresas se incrementa al 111,7 por ciento en 2008 para retroceder al 104,2 por ciento en 2012 o al 93,5 por ciento si se toma 2008, año de inicio de la crisis, como referencia 100. Sin embargo, la cifra de las empresas industriales nunca alcanza la cantidad de la fecha inicial así como registra una fuerte regresión de 2008 a 2012 cuando apenas se mantiene el 87,2 por ciento del volumen inicial. La intensidad de la crisis económica hace que desaparezcan 31.459 empresas industriales en solo cuatro años. En resumen, frente a una pérdida de empresas en la economía del país del 6,5 por ciento entre 2008 y 2012, el sector industrial experimenta pérdidas del 12,8 por ciento, circunstancia que delata en que actividades la crisis se plasma de forma más virulenta.

Cuadro 2
Evolución de las empresas 2005 y 2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total EMPRESAS	3.064.129	3.174.393	3.336.657	3.422.239	3.355.830	3.291.263	3.250.576	3.199.617
	100,0	103,6	108,9	111,7	109,5	107,4	106,1	104,2
				100,0	98,1	96,2	95,0	93,5
Total INDUSTRIA	246.472	242.310	244.359	246.451	245.194	230.301	220.935	214.992
	100,0	98,3	99,1	100,0	99,5	93,4	89,6	87,2
				100,0	99,5	93,4	89,6	87,2

Fuente: Dirce

b. Tamaño de la empresa según empleo y protagonismo de las PYME

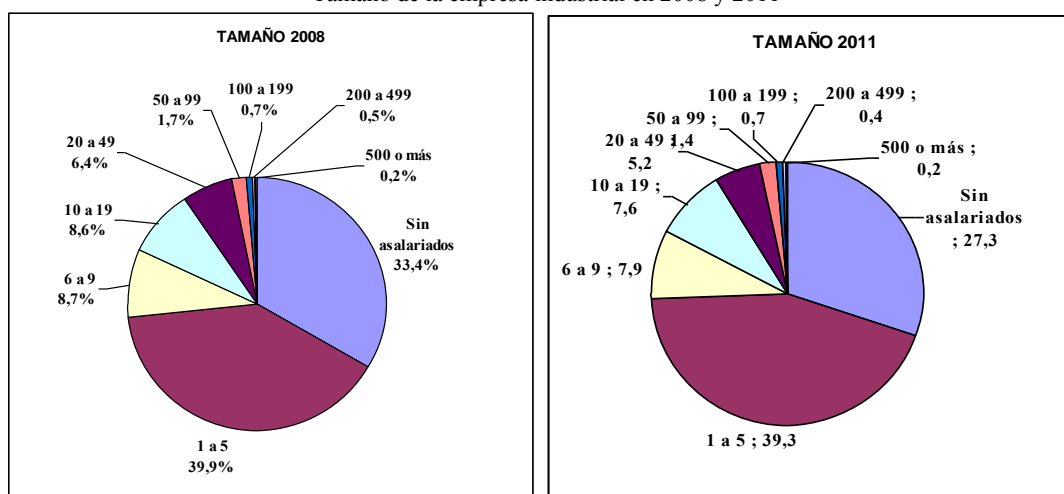
La historiografía económica clásica nos ha abrumado con su unidireccional interpretación de que la empresa grande y mediana grande es depositaria de la capacidad de innovación e internacionalización a la vez que ha marginado la potencialidad de las PYME en ambas esferas de actuación. Como hemos indicado, el debate sobre este relevante tema cobra actualidad con los estudios pioneros de Becattini (1979) quien retomando la percepción formulada por Marshall inicia un proceso de estudio y análisis centrado en la identificación y naturaleza del distrito industrial y la capacidad de los SPLs para innovar, renovarse y competir también en los mercados internacionales. La lógica con que actúa, más que el tamaño de la PYME, se revela como variable fundamental a tener en cuenta en el debate sobre la capacidad productiva de los DI y SPLs. No obstante, el mismo concepto de tamaño de la empresa reclama reflexión para precisar los términos del debate. El tamaño medido por el volumen de trabajadores ha sido un criterio universalmente utilizado y aceptado en el pasado que sigue teniendo vigencia en la actualidad. Sin embargo, en las últimas décadas, en especial con la irrupción de las nuevas tecnologías de la información, han tomado relevancia variables como el volumen de negocio, la naturaleza del producto medido por su mayor o menor valor añadido y el grado de innovación, internacionalización, etc., así como factores menos cuantificables o intangibles de carácter cualitativo amplían las variables presentes a ponderar. Hoy en día, encontramos incluso microempresas cuyo producto se orienta a clientes internacionales, poniendo de manifiesto que el tamaño de la plantilla se complementa con otras variables que contribuyen a medir el tamaño real de las empresas, en especial, en las actividades más vinculadas a la innovación y productos tradicionales muy específicos. Acotadas las reservas que deben tomarse al clasificar las empresas por el volumen de empleo, en el cuadro 3 se ofrece la situación existente en los años 2008 y 2011 en el total de las empresas del país y en el sector industrial (gráfico 6), según el Directorio Central de Empresas (DIRCE).

Cuadro 3
Tamaño de las empresas por trabajadores: 2008 Y 2011

NÚMERO DE ASALARIADOS										
AÑO 2008	Total	Sin asalariados	1 a 5	6 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 199	200 a 499	500 o más
TOTAL Nacional	3.422.239	1.754.374	1.304.559	160.460	110.369	61.709	16.242	8.061	4.511	1.954
%	100,00	51,26	38,12	4,68	3,22	1,80	0,47	0,23	0,13	0,057
Sector INDUSTRIA	246.451	82.274	98.340	21.449	21.221	15.702	4.125	1.795	1.133	412
%	100,00	33,38	39,90	8,70	8,61	6,37	1,67	0,72	0,45	0,16
NÚMERO DE ASALARIADOS										
AÑO 2011	Total	Sin asalariados	1 a 5	6 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 199	200 a 499	500 o más
TOTAL Nacional	3.250.576	1.795.321	1.161.360	138.040	84.834	46.160	13.279	6.585	3.288	1.709
%	100,00	55,23	35,72	4,24	2,60	1,42	0,40	0,20	0,10	0,052
Sector INDUSTRIA	220.935	82.472	86.836	17.515	16.686	11.474	3.178	1.521	898	355
%	100,00	27,32	39,3	7,92	7,55	5,19	1,43	0,68	0,40	0,16

Fuente: Dirce

Gráfico 6
Tamaño de la empresa industrial en 2008 y 2011



Por su parte, la Secretaría General de la Seguridad Social presenta por volumen de trabajadores las empresas registradas en el Régimen General y el del Carbón con criterios de agrupación por número de trabajadores ligeramente distinto al de DIRCE (Cuadro 4) lo que no impide la valoración comparada. La diferencia se limita al ámbito empresarial parcial que cubre (37,2% del total pues no contempla ni las empresas sin empleados -55,2% del total- ni las del régimen Autónomo, Agrario, del Mar y Hogar), frente al total de DIRCE.

Cuadro 4
Empresas por número de trabajadores. Régimen General y del Carbón de la S.S.

AÑO	TOTAL	1 a 2	3 a 5	6 a 9	10 a 25	26 a 49	50 a 249	250 a 499	500 a 999	1.000 +
2011	1.210.527	681.675	262.392	109.920	100.740	29.299	22.097	2.404	1.044	956
%	100,00	56,31	21,63	9,08	8,27	2,42	1,82	0,20	0,09	0,08

Fuente: Registro General de la Seguridad Social

La reagrupación de empresas por tamaño comparable para las dos fuentes de información ofrece los resultados que se muestran en el cuadro 5.

Cuadro 5
Empresas por número de trabajadores. Año 2011

	TOTAL	1 a 5	6 a 9	10 a 49	50 a 499	500+
DIRCE GENERAL	1.455.255	1.161.360	138.040	130.994	23.152	1.709
%	100,00	79,80	9,50	9,00	1,60	0,12
S. SOCIAL	1.210.527	944.067	109.920	130.039	24.501	2.000
%	100,00	77,98	9,08	10,74	2,02	0,16
DIRCE INDUSTRIA	138.463	86.836	17.515	28.160	5.597	355
%	100,00	62,71	12,65	20,34	4,04	0,26

Fuente: elaborado con datos de DIRCE y SS

De los datos que preceden, concordantes con los de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa⁸, se desprenden algunas evidencias como es la elevada presencia en la economía nacional del autoempleo o trabajo autónomo que la crisis parece estar potenciando a juzgar por el incremento que se observa de 2008 a 2011 (pasa del 51,3 al 55,2%). Por el contrario, en el sector industrial su presencia es mucho más reducida e incluso se contrae entre ambas fechas de manera significativa (desciende del 33,4 al 27,3%).

En la esfera de interés propia de este trabajo como es constatar la jerarquía de tamaño de la empresa industrial y la relevancia mayor o menor que adquieren las PYME en el conjunto, los datos refuerzan las percepciones ya ofrecidas por múltiples trabajos e informes de los distintos organismos nacionales e internacionales (Eurostat): la abrumadora presencia de PYMEs en el conjunto de las empresas así como en el sector industria. Para el total de las empresas, los datos de Dirce y de la Secretaría General de la Seguridad Social, arrojan resultados muy parejos para cada uno de los grupos establecidos. Es la estructura de tamaño del sector industrial la que se diferencia claramente al presentar porcentaje muy inferior de microempresas de 1 a 5 trabajadores (62,7%) así como las empresas pequeñas 10 a 49 trabajadores adquieren un peso relativo que dobla la media

⁸ Retrato de la PYME 2012, Ministerio de Industria, Energía y Turismo

general, circunstancia que se repite en los grupos de empresas medias y medias grandes de 50 a 499 y en las grandes de 500 trabajadores a más. Esta mayor dimensión de las empresas industriales no pone en cuestión la afirmación previa de que las PYME dominan de forma absoluta el sector. Las empresas industriales con volumen de empleo de 1 a 49 trabajadores alcanzan el 95,70 por ciento del sector por apenas el 4,30 por ciento las que superan 50 puestos de trabajo. Un desglose más detallado del tamaño de la empresa industrial se presenta en el cuadro 6.

Cuadro 6
Tamaño de la empresa industrial según empleo: año 2011

	TOTAL	1 a 5	6 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 199	200 a 499	500 o más
SECTOR INDUSTRIAL	138.463	86.836	17.515	16.686	11.474	3.178	1.521	898	355
%	100,00	62,71	12,65	12,05	8,28	2,30	1,10	0,65	0,26

Fuente: datos Dirce

Una vez que se hace abstracción de las 82.472 unidades de trabajo (27,3 por ciento del empleo industrial) reunidas bajo el epígrafe de autoempleo o autónomos, también denominados microempresas sin asalariados, el conjunto de las empresas industriales existentes en el país en 2008 y 2011 clasificadas por el tamaño en función del número de trabajadores arroja los resultados del cuadro 7. En ambas fechas son abrumadora mayoría las empresas que no alcanzan los 50 puestos de trabajo: en torno al 95 por ciento. Se puede hablar incluso de un leve incremento en 2011 respecto de 2008 debido, en gran medida, al aumento del segmento de las microempresas. Llamativo resulta, en el extremo contrario, el muy débil porcentaje de empresas que superan los 250 trabajadores.

Cuadro 7
Clasificación de las empresas industriales por volumen de trabajadores

	TOTAL	Microempresa 1-9	Pequeña 10-49	Media-Pequeña 50-99	Media-Grande 100-249	Grande 250 y má
2008	164.177	117.789	36.923	4.125	1.795	1.545
%	100,00	71,74	22,49	2,51	1,10	0,94
2011	138.463	104.351	28.160	3.178	1.521	1.253
%	100,00	75,36	20,34	2,29	3,95	0,90

Fuente: datos Dirce

Es en la esfera del vasto cosmos de las microempresas y pequeñas empresas industriales (95,7% del total) donde se desenvuelve mayoritariamente la actividad de los espacios de especialización productiva industrial.

3.2. Sector industrial y PYME. Estructura por rama y sub-rama de producción

El grado de desagregación que proporciona la clasificación de actividades de la CNAE 2009 permite tratar con notable precisión la composición y el comportamiento de las diferentes actividades que integran el sector industrial lo que facilita aproximarse a la realidad productiva de las actividades en las que se asientan los sistemas productivos locales. Con desglose hasta 99 tipos de actividad que se reagrupan en 34 ramas de producción, el Directorio Central de Empresas (DIRCE) permite seguir la evolución del volumen de empresas a escala nacional y regional. A su vez, la Secretaría General de la Seguridad Social facilita el número de trabajadores afiliados agrupados en las mismas 34 ramas que DIRCE. Más restringido es el criterio de clasificación de actividades seguido por el INE con 24 ramas que se reducen a 16 para los años de 2009 y 2010. Circunstancia que limita la valoración del VAB con el mismo grado de desagregación que las fuentes anteriores.

a. Comportamiento de la industria por ramas de actividad

-Evolución de las empresas. Los datos del DIRCE certifican que el año 2008 se inicia con la cifra más alta alcanzada (3.422.239 empresas) así como el sector industria registra prácticamente el mismo número que en 2005 (246.451 empresas). La fuerte regresión que la crisis genera en la economía del país desde esa fecha tendrá grados de concreción sobre el sector industrial muy intensos con pérdida media del 12,8 por ciento de las empresas a enero de 2012. Sin embargo, las distintas ramas de producción industrial presentan grados muy diferentes de resistencia o impacto negativo de la crisis. Tomada como base 100 la situación existente en 2008 en cada una de las 34 ramas de producción, en el cuadro 8 se muestra la evolución a 2012 clasificadas en cuatro grupos de actividad en función de haber experimentado progresión en el número de empresas o regresión en tres niveles o grados de intensidad.

Cuadro 8
Evolución de las empresas del sector industrial por ramas de producción 2008 a 2012 (%)

Tipo de Evolución	RAMAS	PORCENTAJE
Incremento (5 Ramas)	07 Extracción de minerales metálicos	0,0
	09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas	5,1
	19 Coquerías y refino de petróleo	18,7
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	73,1
	36 Captación, depuración y distribución de agua	117,5
Regresión inferior a 5% (3 Ramas)	11 Fabricación de bebidas	4,4
	30 Fabricación de otro material de transporte	3,5
	37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	0,8
Regresión de 5 a 12,8% (10 Ramas)	06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	6,2
	08 Otras industrias extractivas	10,4
	10 Industria de la alimentación	7,1
	12 Industria del tabaco	11,3
	18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	11,9
	20 Industria química	9,1
	21 Fabricación de productos farmacéuticos	12,2
	22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	12,4
	32 Otras industrias manufactureras	11,5
	38 Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	7,7
Regresión superior a 12,8% (16 Ramas)	05 Extracción de antracita, hulla y lignito	18,0
	13 Industria textil	19,0
	15 Industria del cuero y del calzado	16,8
	16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	23,3
	17 Industria del papel	14,5
	23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	16,7
	24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	13,9
	25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	16,1
	26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	17,5
	27 Fabricación de material y equipo eléctrico	21,1
	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	16,6
	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	14,7
	31 Fabricación de muebles	21,5
	14 Confección de prendas de vestir	26,3
	33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	32,1
	39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	34,2

Fuente: Datos Dirce

El hecho más relevante es la presencia de cinco ramas con incremento de empresas en estos años de dura crisis económica. Se trata en realidad de notables incrementos en dos de las ramas y un total conjunto de nuevas empresas de 7.897. Lógicamente, este grupo de ramas de producción incrementa durante la crisis el peso de sus empresas en el conjunto del sector industrial ya que las 10.107 empresas que aglutina en 2008 apenas eran el 4,1 por ciento del sector y en enero de 2012 sus empresas ascienden a 18004 equivalentes al 8,4 por ciento del total industrial. No obstante, la pérdida de empresas en grados muy diferentes es la tónica dominante en estos años. De moderada puede calificarse la pérdida de empresas en las tres ramas que no superan el 5 por ciento de empresas destruidas. Su pérdida en conjunto es de 266 empresas de un total de 6.648 existentes en enero de 2008 pasando su peso relativo en el sector industrial del 2,7 al 3 por ciento en 2012 (6.382 empresas). La regresión es importante (6.921 empresas menos) en las 10 ramas que sufren pérdidas superiores al 5 por ciento pero inferiores a la media del sector (12,8%) y que reúnen 71.255 (28,9%) de las empresas del sector en 2008 que se ven reducidas a 64.334

(29,9%) en 2012. La crisis se manifiesta con intensa destrucción de empresas en 16 de las ramas del sector industrial. La situación es muy diferente de unas ramas a otras pues frente a ramas que pierden algo más del 13 por ciento hay otras que sufren una destrucción brutal de empresas que las lleva a superar el 30 por ciento de efectivos. En total son 32.169 las empresas desaparecidas en este grupo de ramas de producción de modo que las 158.441 (64,3%) de 2008 han quedado reducidas en enero de 2012 a 126.272 (58,7% del total).

-Evolución de los trabajadores. La gran sensibilidad del factor trabajo a las incertidumbres del mercado puede ser la razón de que su volumen toque techo en el año 2007 en la economía nacional e incluso se adelanta al año anterior en el sector industrial anunciando una crisis que sólo en 2008 se hace presente en el registro de empresas. El comportamiento laboral de las distintas ramas de producción durante los años de crisis es un buen termómetro para calibrar la capacidad de resistencia y el grado de regresión experimentado por el sector. Los datos del cuadro 9 resumen la evolución del empleo por ramas de actividad ordenadas en cuatro grupos según hayan experimentado entre 2008 y 2011 incremento de trabajadores y distintos grados de regresión laboral. Los porcentajes toman como base 100 la masa laboral existente en 2008.

Cuadro 9
Evolución de las ramas de producción industrial por número de trabajadores 2008 a 2011 (%)

Tipo de Evolución	RAMAS DE ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Incremento (9 Ramas)	05. Extracción de antracita, hulla y lignito	43,4
	06. Extracción de crudo de petróleo y gas natural	2,86
	07. Extracción de minerales metálicos	125,82
	09. Actividades de apoyo a las industrias extractivas	200,00
	11. Fabricación de bebidas	13,47
	15. Industria del cuero y del calzado	15,23
	21. Fabricación de productos farmacéuticos	19,93
	36. Captación, depuración y distribución de agua	1,22
	38. Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	6,97
Regresión inferior a 5% (3 Ramas)	29. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	3,92
	35. Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	0,13
	39. Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	4,00
Regresión de 5 a 16,97% (8 Ramas)	10. Industria de la alimentación	10,02
	12. Industria del tabaco	8,19
	19. Coquerías y refino de petróleo	7,85
	24. Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	15,08
	28. Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p	12,92
	30. Fabricación de otro material de transporte	5,38
	33. Reparación e instalación de maquinaria y equipo	10,60
	37. Recogida y tratamiento de aguas residuales	16,41
Regresión superior a 16,97% (14 Ramas)	08. Otras industrias extractivas	38,69
	13. Industria textil	20,26
	14. Confección de prendas de vestir	23,20
	16. Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	30,48
	17. Industria del papel	20,99
	18. Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	30,37
	20. Industria química	22,31
	22. Fabricación de productos de caucho y plásticos	23,93
	23. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	41,64
	25. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	23,25
	26. Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	20,28
	27. Fabricación de material y equipo eléctrico	24,40
	31. Fabricación de muebles	44,60
	32. Otras industrias manufactureras	17,26

Fuente: Datos Secretaría General S.S.

El tópico de la crisis generalizada en todas las actividades productivas queda arrumbado por la contundencia de los datos. La crisis dista de afectar por igual a todas las ramas de producción ya que la pérdida de 516.400 puestos de trabajo (16,97% del total) responde a comportamientos muy distintos de las 34 ramas de actividad. A pesar de que el incremento es testimonial o muy débil en alguna de las ramas, son nueve (26,5% del total) las que arrojan saldo laboral positivo en los años de crisis con incremento conjunto de más de 36.700 puestos de trabajo. El resto de las ramas acumula pérdidas laborales en grados muy dispares. De suaves (hasta 5% de sus efectivos en 2008) calificamos las pérdidas laborales (8.800 trabajos) en tres de las ramas, siendo ya notable la regresión (destrucción de 97.100 puestos de trabajo conjunto) de otras ocho ramas que como las del grupo anterior experimentan tasas de regresión siempre inferiores a las del sector. Son nada menos que 14 ramas (41,2% del total) las que pierden masa laboral media superior al 16,97 por ciento del sector. Sobre ellas se proyecta la crisis de forma muy intensa (447.200

puestos de trabajo destruidos), sobre algunas se puede decir que de forma brutal con tasas de regresión superiores al 30 por ciento de sus efectivos laborales en tan solo cuatro años.

El comportamiento de las actividades industriales puede también contemplarse con una lectura de los datos por afinidad de producto de las distintas ramas siguiendo los criterios de la CNEA 2009 que las clasifica: grupo B “industria extractiva” (ramas 05 a 09), grupo C “industria manufacturera” (ramas 10 a 33), grupo D “suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado” (rama 35), grupo E “Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación” (ramas 36 a 39). La evolución de 2008 a 2012 de las empresas y puestos laborales de las ramas de producción agrupadas en los cuatro grupos de clasificación se muestra en el cuadro 10.

Cuadro 10
EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS Y OCUPADOS DE 2008 A 2012 POR GRUPOS DE ACTIVIDAD

CNAE-2009	EMPRESAS. Unidades			OCUPADOS. Miles		
	2008	2012	% 2012/2008	2008	2011	% 2011/2008
RAMAS GRUPO B						
05 Extracción de antracita, hulla y lignito	122	100	82,0	5,3	7,6	143,4
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	16	15	93,7	3,5	3,6	102,9
07 Extracción de minerales metálicos	63	63	100,0	1,7	4,4	252,8
08 Otras industrias extractivas	2.739	2.453	89,6	36,7	22,5	61,3
09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas	34	46	135,3	0,4	1,2	300,0
RAMAS GRUPOS D y E						
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	8.688	15.036	173,1	76,7	76,6	99,9
36 Captación, depuración y distribución de agua	1.306	2.840	217,5	40,9	41,4	101,20
37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	492	488	99,2	6,7	5,6	83,6
38 Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	3.281	3.027	92,3	73,1	78,2	107,0
39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión ambiental	488	321	65,8	7,5	7,2	96,0
RAMAS GRUPO C						
10 Industria de la alimentación	26.027	24.171	92,9	438,1	394,2	90,0
11 Fabricación de bebidas	5.255	5.025	95,6	49	55,6	113,5
12 Industria del tabaco	53	47	88,7	6,1	5,6	91,8
13 Industria textil	7.948	6.437	81,0	68,1	54,3	79,7
14 Confección de prendas de vestir	13.181	9.710	73,7	71,1	54,6	76,8
15 Industria del cuero y del calzado	5.656	4.707	83,2	46,6	53,7	115,2
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles;	16.572	12.707	76,7	100,7	70,0	69,5
17 Industria del papel	2.186	1.870	85,5	46,2	36,5	79,0
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	17.700	15.600	88,1	98,1	68,3	69,6
19 Coquerías y refino de petróleo	16	19	118,70	19,1	17,6	92,1
20 Industria química	4.085	3.715	90,9	123,7	96,1	77,7
21 Fabricación de productos farmacéuticos	427	375	87,8	57,7	69,2	119,9
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	5.847	5.123	87,6	108,2	82,3	76,1
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	12.476	10.397	83,3	202,2	118,0	58,4
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero	1.638	1.411	86,1	98,1	83,3	84,9
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	46.764	39.245	83,9	348,7	267,6	76,7
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y	3.389	2.796	82,5	56,7	45,2	79,7
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	3.093	2.441	78,9	91,4	69,1	75,6
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	7.414	6.181	83,4	153,2	133,4	87,1
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2.352	2.005	85,2	214,4	206,0	96,1
30 Fabricación de otro material de transporte	901	869	96,4	65,9	62,4	94,7
31 Fabricación de muebles	19.581	15.369	78,5	157,4	87,2	55,4
32 Otras industrias manufactureras	11.080	9.808	88,5	56,2	46,5	82,7
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	15.581	10.575	67,90	113,2	101,2	89,4
TOTAL RAMAS INDUSTRIALES	246.451	214.992	86,5	3.042,60	2.526,20	83,0

Fuente: datos Dirce y S.S.

Como revelan los datos expuestos sobre el comportamiento de los factores empresarial y trabajo por ramas de actividad industrial, en uno y otro factor de producción encontramos situaciones muy diferentes con algunas ramas de actividad que han aumentado el número de empresas (5 ramas) y trabajadores (9 ramas) frente a la mayoría

de las ramas que en grados distintos pierden empresas y empleo. Únicamente tres ramas “Extracción de minerales metálicos”, “Actividades de apoyo a las industrias extractivas” y “Captación, depuración y distribución de agua”, mantienen e incrementan su número de empresas y puestos de trabajo. Otras dos ramas ganan empresas pero no empleos y otras seis incrementan los puestos de trabajo.

La regresión define la evolución del sector y lo hace de forma muy severa. En efecto, son escasas las ramas con pérdidas reducidas (hasta el 5 por ciento) bien sea en unidades empresariales o laborales. Por el contrario, la regresión en ambos factores es severa o muy severa (pérdida de empresas o trabajadores superior a la media del sector) en la gran mayoría de las ramas.

El comportamiento más positivo de la actividad desde el inicio de la crisis económica corresponde a las empresas de los grupos D y E relacionadas con la producción y distribución de energía y las aguas y su tratamiento, aspecto que se corresponde con el incremento de su VAB en términos absolutos (crecen el 2,1% y 8,0% respectivamente entre 2008 y 2010). Sus empresas crecen de forma muy significativa desde 14.255 al inicio de 2008 hasta 21.712 al comiendo de 2012. En cambio, los puestos de trabajo apenas se incrementan un dos por ciento (5.100 empleos). La expansión no concurre ni en la industria extractiva (regresión del 9,9% en empresas y el 17,4% en trabajo) ni en la manufacturera (pérdida del 16,8% de empresas y el 18,4% del trabajo) que, en coherencia con estos datos, desde 2008, pierden peso en el conjunto del valor añadido del sector industrial de la economía del país⁹.

El objetivo último de este trabajo es el estudio del comportamiento en tiempos de crisis de los espacios de concentración de industrias pequeñas y medianas con tendencia o personalidad de distrito industrial y sistemas productivos locales, por lo que son las actividades de la industria manufacturera, las que reciben un nivel de análisis más detallado. Constituyen la inmensa mayoría de las empresas industriales del país a pesar que desde el inicio de la crisis su pérdida de porcentaje en el conjunto del sector supera los 4 puntos (totalizan el 93% en 2008; 90,7% en 2009; 89,7% en 2010; 89% en 2011 y 88,6% al inicio de 2012). En volumen de empleo su pérdida de peso es inferior ya que en 2008 daba ocupación al 91,7 por ciento de los trabajadores del sector y en 2011 al 90,2 por

⁹ INE. Cuentas nacionales

ciento. La trayectoria durante la crisis en términos de evolución de empresas y empleo presenta diferencias por ramas de producción muy acusadas así como un comportamiento de conjunto peor que el sector industrial. Frente a una pérdida de empresas en el sector industrial del 12,8 por ciento (31.459 unidades) desaparecen en la industria manufactura el 16,8 por ciento (38.619 empresas). Y en cuanto al empleo la manufactura también registra pérdidas superiores a la media del sector con saldo de 512.200 puestos de trabajo perdidos (18,4 por ciento) frente a pocos más el sector en su conjunto (516.400 equivalentes al 17 por ciento).

Las ramas de producción de la industria manufacturera en las que la literatura científica identifica la presencia de distritos industriales y sistemas productivos son las que se estudian más detalladamente en el siguiente apartado.

b. Relevancia de las ramas de producción con presencia de SPL

Aunque no existe un patrón preciso entre los estudiosos para identificar y clasificar como sistema productivo local a una determinada concentración de empresas industriales en un lugar dado, la literatura especializada nos ha permitido identificar las ramas de producción en las que registran la presencia de SPLs y de las que se analiza a continuación su trayectoria productiva durante la crisis económica. Sí hemos de advertir que las actividades relacionadas no presuponen, en absoluto, la inexistencia de sistemas productivos en otras ramas de producción. Se ha optado por incluir únicamente las ramas en las que varios estudios coinciden en considerar un espacio productivo concreto – municipal o supramunicipal- como especializado en una o varias actividades industriales con rasgos de sistema productivo local. El cuadro 11 recoge las ramas de producción y la trayectoria seguida durante la crisis por sus empresas y trabajadores.

Cuadro 11
Empresas y trabajadores en ramas de actividad con SPLs

RAMA	EMPRESAS. Unidades					TRABAJADORES. Miles				
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	
Industria de la alimentación	26.027	25.689	25.164	24.358	24.171	438,1	396,8	401,4	394,2	
Fabricación de bebidas	5.255	5.216	5.097	4.976	5.025	49	47,2	57	55,6	
Industria textil	7.948	7.668	7.037	6.649	6.437	68,1	55,5	58,6	54,3	
Confección de prendas de vestir	13.181	12.171	10.962	10.151	9.710	71,1	61	66,8	54,6	
Industria del cuero y del calzado	5.656	5.294	4.882	4.745	4.707	46,6	46,7	52,9	53,7	
Industria de la madera y del corcho, excepto muc	16.572	15.748	14.421	13.395	12.707	100,7	68,5	67,4	70	
Fabricación de muebles	19.581	18.476	17.053	16.160	15.369	157,4	127,3	101	87,2	
Fabricación de otros productos minerales no met	12.476	12.048	11.451	10.861	10.397	202,2	135,4	125,4	118	
Otras industrias manufactureras	11.080	10.726	10.262	9.943	9.808	56,2	53	53,3	46,5	
Fabricación de productos de caucho y plásticos	5.847	5.660	5.418	5.266	5.123	108,2	103,4	93,3	82,3	
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	7.414	7.071	6.469	6.366	6.181	153,2	129,7	134	133,4	
TOTAL RAMAS SPLs	131.037	125.767	118.216	112.870	109.635	1.450,8	1.224,5	1.211,1	1.149,8	
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	229.222	222.371	206.474	196.678	190.603	2.790,1	2.680,8	2.623,1	2.277,9	
RAMAS SPL SOBRE TOTAL MANUFACTURA:	57,2	56,6	57,2	57,4	57,5	52,0	45,7	46,2	50,5	

Fuente. Datos Dirce y Secretaría General S.S.

Se trata de una muestra significativa que permite valorar con rigor el comportamiento ante la crisis de las distintas ramas de producción. Reúne más del 57 por ciento de las empresas y la mitad de los trabajadores de la industria nacional de transformación pertenecientes a 11 de las 24 ramas de producción que integran la industria manufacturera del país. Si exceptuamos las ramas “fabricación de productos de caucho y plásticos” y “fabricación de maquinaria y equipo”¹⁰, se trata de actividades industriales tradicionales y mercados maduros, con capacidad de resistencia ante la crisis de demanda muy dispar como se pone de manifiesto al observar la trayectoria en la crisis de cada una de las ramas. Tanto el conjunto de la manufactura como sus 11 ramas con SPLs evolucionan con porcentajes medios de pérdida muy similares en número de empresas y en volumen de empleo. El comportamiento es también similar respecto a su mayor porcentaje de pérdida de activos laborales que activos de empresas. No obstante, en la evolución negativa del empleo, se constata mayor intensidad en las ramas con SPLs que en el conjunto de la manufactura (pérdida del 20,7% frente al 18,4%). Una vez más se revela el factor trabajo como el más castigado por la crisis económica.

La pérdida generalizada de activos en el conjunto de las ramas de producción con presencia de SPL enmascara trayectorias por rama muy dispares. Los datos del cuadro 12, tomado 2008 como base cien, permiten seguir el comportamiento de empresas y empleo. Respecto a las empresas, se elava al 16,3 por ciento la destrucción a enero de 2012. Las pérdidas de menor entidad corresponden a las ramas de “Alimentación” y “Bebidas”. Netamente superior es la regresión del resto de las ramas entre las que presentan situación más degradada “Confección de prendas de vestir”, “Industria de la madera y el corcho” y “Fabricación de muebles”.

¹⁰ Las actividades de “Fabricación de productos de plástico” y “fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.” tienen una presencia muy reducida en los 41 SPL a excepción de Mondragón y los centros del juguete.

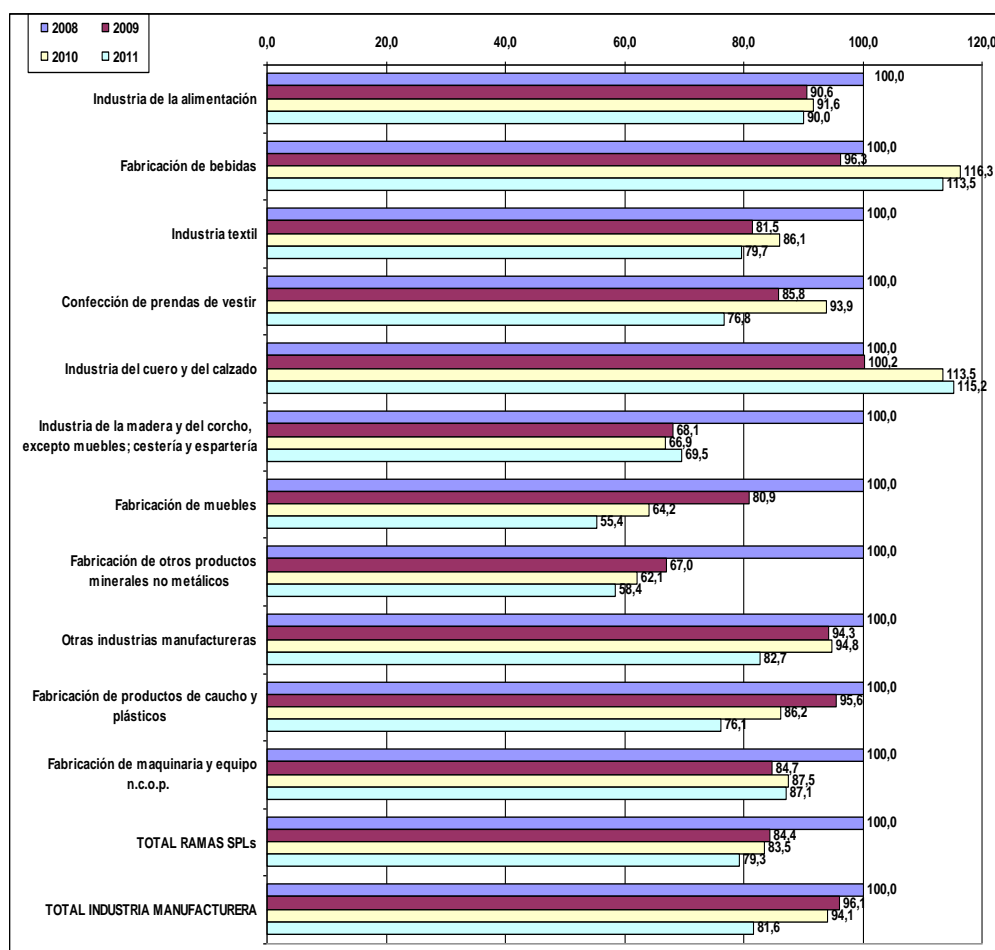
Cuadro 12
Evolución en % de empresas y empleo de las ramas con SPL

	EMPRESAS EN %					TRABAJADORES EN %			
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011
Industria de la alimentación	100,0	98,7	96,7	93,6	92,9	100,0	90,6	91,6	90,0
Fabricación de bebidas	100,0	99,3	97,0	94,7	95,6	100,0	96,3	116,3	113,5
Industria textil	100,0	96,5	88,5	83,7	81,0	100,0	81,5	86,1	79,7
Confección de prendas de vestir	100,0	92,3	83,2	77,1	73,7	100,0	85,8	93,9	76,8
Industria del cuero y del calzado	100,0	93,6	86,3	83,9	83,2	100,0	100,2	113,5	115,2
Industria de la madera y del corcho, excepto muebl	100,0	95,1	87,1	80,0	76,7	100,0	68,1	66,9	69,5
Fabricación de muebles	100,0	94,4	87,1	82,5	78,5	100,0	80,9	64,2	55,4
Fabricación de otros productos minerales no metál	100,0	96,6	91,8	87,1	83,3	100,0	67,0	62,1	58,4
Otras industrias manufactureras	100,0	96,8	92,6	89,7	88,5	100,0	94,3	94,8	82,7
Fabricación de productos de caucho y plásticos	100,0	96,8	92,7	90,1	87,6	100,0	95,6	86,2	76,1
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	100,0	95,4	87,2	85,9	83,4	100,0	84,7	87,5	87,1
TOTAL RAMAS SPLs	100,0	95,8	90,0	85,9	83,7	100,0	84,4	83,5	79,3
TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	100,0	97,1	90,1	85,8	83,2	100,0	96,1	94,1	81,6

Fuente: Dirce y S.S.

El panorama que presenta el factor trabajo es, obviamente, peor que el descrito para las empresas. Y también es más contrastada y violenta la disparidad de situaciones entre ramas (cuadro 12 y gráfico 7). Se da la inesperada circunstancia de que dos ramas de producción “Bebidas” e “Industria del cuera y del calzado” ganan efectivos laborales de manera significativa en marcado contraste con las elevadas pérdidas del resto de las ramas que oscilan entre el 10 por ciento de “Alimentación”, el 12,9 por ciento de “Fabricación de maquinaria y equipo” o el 17,3 por ciento de “otras industrias manufactureras” y un desolador balance para cinco de las ramas con pérdidas superiores a la media del conjunto (20,7 por ciento): “Confección de prendas de vestir” (23,2%), “Fabricación de productos de caucho y plásticos” (23,9%), “Industria de madera y del corcho, excepto muebles” (30,5%), “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” (41,6%) y “Fabricación de muebles” (54,6%).

Gráfico 7
Trabajadores en ramas de producción con SPL



Fuente: Datos S.S.

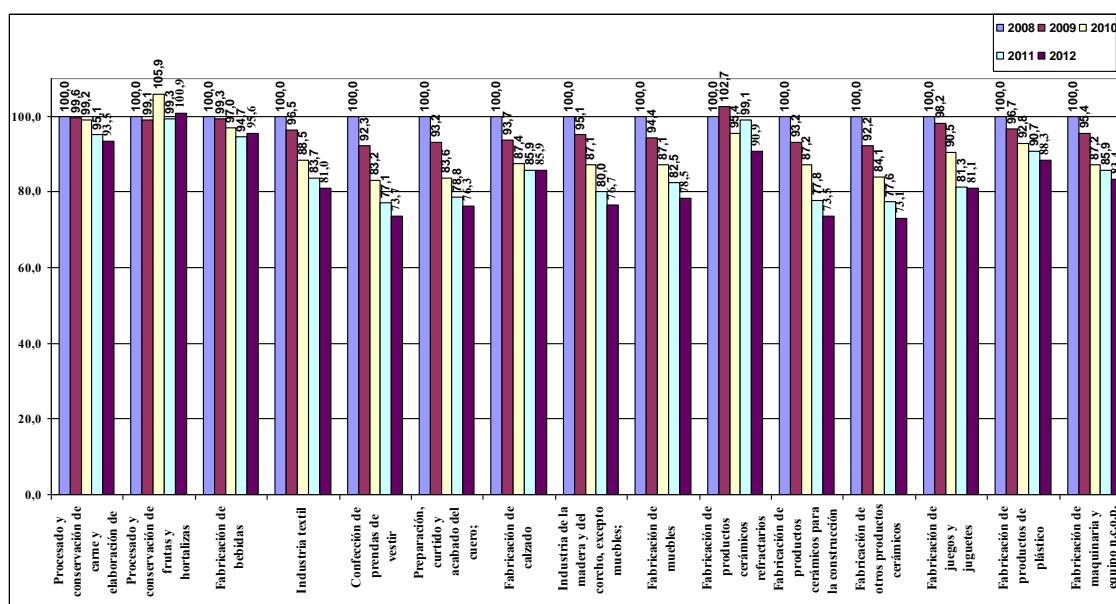
En la medida en que DIRCE presenta con mayor grado de desagregación la clasificación por actividades de las empresas industriales es posible medir con más precisión las actividades donde se ubican los SPL estudiados. En cinco de las ramas se han identificado nueve grupos de actividad (sub-rama) con SPL que junto a las seis ramas que no ofrecen desglose a nivel de sub-rama constituyen el conjunto de 15 tipos de actividades industriales en las que se encuadran los SPLs objeto de análisis en el apartado siguiente. El cuadro 13 y el gráfico 8 recogen la evolución de sus empresas durante los años de crisis.

Cuadro 13
Empresas en ramas y sub-ramas de producción con SPL

	2008	2009	2010	2011	2012
101 Procesado y conservación de carne y elaboración de productos c	4.416	4.399	4.383	4.198	4.131
	100,0	99,6	99,2	95,1	93,5
103 Procesado y conservación de frutas y hortalizas	1.338	1.326	1.417	1.329	1.350
	100,0	99,1	105,9	99,3	100,9
11 Fabricación de bebidas	5.255	5.216	5.097	4.976	5.025
	100,0	99,3	97,0	94,7	95,6
13 Industria textil	7.948	7.668	7.037	6.649	6.437
	100,0	96,5	88,5	83,7	81,0
14 Confección de prendas de vestir	13.181	12.171	10.962	10.151	9.710
	100,0	92,3	83,2	77,1	73,7
151 Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículo	1.609	1.500	1.345	1.268	1.229
	100,0	93,2	83,6	78,8	76,3
152 Fabricación de calzado	4.047	3.794	3.537	3.477	3.478
	100,0	93,7	87,4	85,9	85,9
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y e	16.572	15.748	14.421	13.395	12.707
	100,0	95,1	87,1	80,0	76,7
31 Fabricación de muebles	19.581	18.476	17.053	16.160	15.369
	100,0	94,4	87,1	82,5	78,5
232 Fabricación de productos cerámicos refractarios	110	113	105	109	100
	100,0	102,7	95,4	99,1	90,9
233 Fabricación de productos cerámicos para la construcción	1045	974	911	813	768
	100,0	93,2	87,2	77,8	73,5
234 Fabricación de otros productos cerámicos	1310	1208	1102	1017	957
	100,0	92,2	84,1	77,6	73,1
324 Fabricación de juegos y juguetes	390	383	353	317	316
	100,0	98,2	90,5	81,3	81,1
222 Fabricación de productos de plástico	4.893	4.734	4.542	4.436	4.319
	100,0	96,7	92,8	90,7	88,3
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.e.o.p.	7.414	7.071	6.469	6.366	6.181
	100,0	95,4	87,2	85,9	83,4
TOTAL EMPRESAS	89.109	84.781	78.734	74.661	72.077

Fuente: Datos Dirce

Gráfico 8
Empresas en ramas y sub-ramas de producción con SPL: %



Fuente: Datos Dirce

En la rama “Industria de alimentación” se identifican dos sub-ramas *Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos* en la que se integran los espacios de especialización productiva de Guijuelo (Aparicio et al. 2000; Sánchez, 2002) y Olot (Hernández et al., 2005) y *Procesado y conservación de frutas y hortalizas* en la que se ubica El Ejido (Caravaca et al. 2000, 2002; Ferraro y Aznar, 2008). En ambos grupos de empresas se observa una trayectoria en los años de crisis más positiva que el conjunto de la rama a la que pertenecen, incluso en *Procesado y conservación de frutas y hortalizas* se da un claro repunte del número de empresas en 2010 que se evapora en el bienio siguiente. En la rama “Fabricación de bebidas” se valoran cuatro centros vitícolas. El mundo de vocación vitivinícola es de muy amplia geografía en el país y presenta características de especialización productiva muy específica. Los territorios definidos por las denominaciones de origen (DO) del vino no pueden definirse como sistemas productivos locales industriales pero sí han generado en los espacios rurales y los núcleos donde se concentran las bodegas condiciones propias e inequívocas de dinamización productiva e industrial que justifica la inclusión aquí de algunos ejemplos (Cariñena, Haro, Rueda, Villafranca del Penedés). La industria “Textil” y “Confección de prendas de vestir” están marcadas por una larga trayectoria de regresión, ofrecen numerosos centros en el país en los que su impronta es manifiesta si bien los núcleos analizados buscan ofrecer una imagen diversificada espacialmente. En Castilla y León el centro lanero de Béjar ha sufrido un tremendo grado de deterioro de su sistema fabril, circunstancia reiteradamente señalada (Aparicio et al., 2000; Sánchez, 2002), Alcoy y Cocentaina se sitúan en el SPL textil de Alicante (Martínez y Sebastiá, 2000), en Cataluña la muestra se limita a los centros de Calella e Igualada en Barcelona (Hernández et al., 2005) y Ripoll en Gerona (Pallarés y Vera, 2000; Hernández et al., 2005), y Lalín en Galicia (Rodríguez y Alonso, 2000).

La rama “Industria del cuero y del calzado” se diferencia entre *Preparación, curtido y acabado del cuero, fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería*, en atención al sistema productivo de Ubrique (Caravaca et al., 2000, 2002) y *Fabricación de calzado*, segmento de actividad presente con los casos de Illueca (Climent y Ruíz, 2004; Climent et al., 2011), Almansa (Méndez et al., 2000; Méndez, 2002), Fuensalida (Méndez et al., 2000, Méndez, 2002), Elda (Martínez y Sebastiá, 2000; Salom y Albertos, 2000), Villena (Martínez y Sebastiá, 2000; Salom y Albertos, 2000), Arnedo (Climent, 2000) o Valverde del Camino (Caravaca et al., 2000, 2002). Se trata de actividades muy castigadas por la crisis y regresión más intensa que las vinculadas al tratamiento del cuero y

marroquinería. Los centros vinculados al tratamiento de la “Madera” se localizan en Castilla y León el de Iscar/Pedrajas de San Esteban (Aparicio et al. 2000; Aparicio, 2002) y Villacañas en Castilla La Mancha (Mecha, 2002). Son más numerosos los SPL especializados en “Fabricación de muebles”: Lucena y Valverde del Camino en Andalucía (Caravaca et al. 2000, 2002), Medina del Campo en Castilla y León (Aparicio et al., 2000; Aparicio, 2002), en Castilla La Mancha, Illescas, Yuncos y Sonseca (Méndez et al., 2000; Rodríguez, 2002), Yecla en Murcia (Boix y Galletto, 2005), Nájera y Ezcaray en Rioja (Climent, 2000) y Benicarló y Vinaroz, en la Comunidad Valenciana (Salom y Albertos, 2009).

A su vez, la rama “Fabricación de otros productos minerales no metálicos” con sus industrias muy directamente vinculadas al sector de la construcción experimenta la pérdida del 16,7 por ciento de las empresas de 2008 a 2012. Entre las sub-ramas que la integran, tres se identifican por la producción de productos cerámicos, actividad estrechamente vinculada al sistema productivo local de Castellón con lugares, entre otros, como Villarreal, Alcora y Onda (Salom y Albertos, 2004; Budí, 2008). Sin embargo, el impacto de la crisis es muy distinto entre unas y otras actividades. La *Fabricación de productos cerámicos refractarios* sólo en el último año registra pérdida importante de empresas (9,1%), mientras *Fabricación de productos cerámicos para la construcción* y *Fabricación de otros productos cerámicos* presentan un balance mucho más regresivo que el conjunto de la rama de producción (pérdida en ambos casos de algo más del 26 % de las empresas).

De la polifacética composición de actividades que integra la rama 32 CNAE “Otras industrias manufactureras”, se toma en consideración *Fabricación de juegos y juguetes* que define la vocación productiva de centros como Ibi, Castalla y Onil (Ybarra et al., 2000; Ponce, 2003). Se trata de una gama de producto con caída muy pronunciada del número de empresas a partir de 2010 y pérdida acumulada del 18,9 por ciento a enero 2012. Hay que resaltar, no obstante, que los problemas del sector del juguete vienen de años anteriores y que la búsqueda de la diversificación del sistema productivo ha conducido a la introducción y desarrollo de actividades basadas tanto en materiales plásticos como metálicos (Ybarra et al., 2008). Bienes, estos últimos, que con los de “Fabricación de maquinaria y equipo” están en la base de especialización productiva de Mondragón (Torres, 2000).

El tamaño de las empresas de las actividades con presencia de SPLs por número de trabajadores, esta fuertemente marcado por dos rasgos, por otra parte, comunes al conjunto de la manufactura del país. Por un lado, destaca el elevado índice que alcanzan las empresas constituidas por autónomos que no incorporan trabajo asalariado y por otro, el alto minifundismo empresarial que preside la inmensa mayoría de las actividades. Como se muestra en el Cuadro 14 se eleva al 31,5 por ciento las empresas que no incorporan asalariados a la vez que las diferencias entre las empresas de unas y otras actividades son muy pronunciadas pues oscilan desde el 13,7 por ciento en *Fabricación de productos cerámicos para la construcción* hasta el 44 por ciento en *Fabricación de otros productos cerámicos*. Es decir, dos tipos de producto integrantes de la misma rama de producción ocupan las posiciones extremas.

Cuadro 14
Empresas de autónomos sin asalariados en actividades con SPL. Año 2008

	<i>Total</i>	<i>Sin asalariados</i>	<i>% sin asalards.</i>
<i>Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos</i>	4.416	880	19,9
<i>Procesado y conservación de frutas y hortalizas</i>	1.338	332	24,8
<i>Fabricación de bebidas</i>	5.255	1.663	31,6
<i>Industria textil</i>	7.948	2.595	32,6
<i>Confección de prendas de vestir</i>	13.181	5.498	41,7
<i>Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería y talabartería; preparación y teñido de pieles</i>	1.609	566	35,2
<i>Fabricación de calzado</i>	4.047	1.248	30,8
<i>Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería</i>	16.572	5.570	33,6
<i>Fabricación de muebles</i>	19.581	6.613	33,8
<i>Fabricación de productos cerámicos refractarios</i>	110	18	16,4
<i>Fabricación de productos cerámicos para la construcción</i>	1045	143	13,7
<i>Fabricación de otros productos cerámicos</i>	1310	576	44,0
<i>Fabricación de juegos y juguetes</i>	390	120	30,8
<i>Fabricación de productos de plástico</i>	4.893	950	19,4
<i>Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.</i>	7.414	1.267	17,1
TOTAL	89.109	28.039	31,5

Fuente. Datos Dirce

Entre las empresas que incorporan trabajo por cuenta ajena (el 68,5 del total), la microempresa hasta 5 activos domina ampliamente con el 59,2 por ciento del total, porcentaje que asciende hasta el 72,4 si tomamos de 1 a 9 puestos de trabajo (Cuadro 15). La microempresa, en este conjunto de actividades, tiene una presencia ligeramente superior a la media del sector industria. Entre 10 y 50 empleos están el 23,4 por ciento de las empresas y apenas son el 2,5 por ciento las que emplean de 50 a 100 trabajadores. Sólo el 1,67 por ciento superan los 100 puestos de trabajo. De nuevo, las diferencias de tamaño

entre empresas de unas y otras actividades, se revelan grandes ya que la microempresa de 1 a 9 activos oscila de unos porcentajes máximos del 81,60 por ciento en *Fabricación de otros productos cerámicos* y 81,49 por ciento en *Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería* a otros muy inferiores en *Fabricación de productos cerámicos para la construcción* (35,91%) o *Fabricación de productos cerámicos refractarios* (38,04%). Son varias las actividades que carecen de empresas con empleo de 500 trabajadores o superior y únicamente dos tipos de actividades *Procesado y conservación de frutas y hortalizas* (4,67%) y *Fabricación de productos cerámicos para la construcción* (3,65%) reúnen empresas por encima del 2% con activos laborales más allá de 200. Es bien conocido que la industria española esta compuesta casi en su totalidad por PYME pero los datos revelan que allí donde los sistemas productivos son más frecuentes el tamaño medio de las empresas es inferior, en general, a la media del sector.

Cuadro 15
Tamaño de las empresas por trabajadores en actividades con SPL. Año 2008

Total Empresas	NÚMERO DE ASALARIADOS							
	1 a 5	6 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 199	200 a 499	500 y más
61.070	59.401	13.012	13.568	9.926	2.481	1.001	499	140
100,0	59,2	13,2	13,6	9,8	2,5	1,0	0,52	0,15

Fuente. Datos Dirce

La elevada presencia de la PYME en la economía industrial del país difiere radicalmente de la reducida valoración que recibe de la literatura económica clásica propensa a valoraciones poco realistas respecto de su aportación final a la economía. Se percibe el tamaño pequeño como, tradicional, desfasado, ajeno o renuente a la evolución, la innovación y la competitividad, lo que no deja de ser en la actualidad injusto y alejado de la realidad. Con datos de 2008, 2009 y 2010 procedentes de la Contabilidad Nacional (INE), el sector industrial de la economía española compuesto de forma abrumadora por PYME aportaba al VAB el 17 por ciento en 2008, el 15,7 por ciento en 2009 y el 16,1 por ciento en 2010. La industria manufacturera con su pléyade de PYME es con diferencia el componente principal con el 81,6 por ciento en 2008, 79,4 por ciento en 2009 y 79,8 por ciento en 2010. Si bien el desglose por ramas de actividad del VAB no permite aquilatar la aportación de cada una de actividades con presencia de SPL, resulta bastante reveladora, aún como valoración general, de la importancia que en la economía nacional tiene el sector en el que las PYME detentan una posición muy destacada.

En la economía abierta y globalizada en la que se desarrolla la actividad económica en la actualidad es de gran relevancia la capacidad que muestran las empresas tanto para incorporar nuevas formas de producción, comercialización y gestión como para medir su eficiencia competitiva en mercados internacionales. Y lo que dicen los datos de comercio exterior de España de 2007 a 2011 es que, a pesar de la crisis, las exportaciones totales¹¹ han crecido el 15,9 por ciento aunque fue menor la expansión en la industria manufacturera (13,5%). En este marco de internacionalización comercial el comportamiento de las 11 tipologías de actividades con SPL presenta balances muy dispares. El saldo negativo es significativo en “fabricación de muebles” (-17,3%), “fabricación de productos cerámicos” (-10,3%) y “Fabricación de juegos y juguetes” (-6,5%). Los otros 8 tipos de actividades incrementan el valor de sus exportaciones (Cuadro 15) de manera muy notable (superior al 13,5% de la manufactura) en producción de “procesado de las carnes”, “vinos”, “textil y confección” o “productos de marroquinería”.

Cuadro 16
Exportaciones de las actividades con SPL. Millones de Euros

ACTIVIDAD CNAE-2009	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2007
Legumbres, hortalizas s/Conservas	3.673	3.746	3.969	4.038	3.934	107,1
Procesado, conservación de carne y elabor	2.770	3.429	3.241	3.588	4.258	153,7
Vinos	1.820	1.957	1.896	1.913	2.220	121,9
Textil y confección de prendas de vestir	7.487	7.852	7.813	8.439	9.387	125,4
Fab. Productos marroquinería, viaje, guarn	379	399	385	409	483	127,4
Fab. de calzado	1.882	1.890	1.837	1.919	2.101	111,6
Fab. de productos cerámicos	2.606	2.686	2.073	2.165	2.337	89,7
Fab. de muebles	990	984	759	762	819	82,7
Fab. de juegos y juguetes	355	346	326	355	332	93,5
Fab. de productos de plástico	3.217	3.116	2.708	3.126	3.246	100,9
Fab. de maquinaria y equipo n.c.o.p.	11.395	11.776	9.698	10.583	11.973	105,1
Total Industria MANUFACTURERA	167.815	170.727	142.327	166.223	190.451	113,5
% Manufactura/Total Exportaciones	90,7	90,2	89,0	89,0	88,8	
TOTAL EXPORTACIONES ESPAÑA	185.023	189.228	159.890	186.780	214.486	115,9

Fuente: ICEX. Estacom

La aportación a las exportaciones de manufacturas de las 9 ramas¹² en las que se concentran los SPL se mantiene en torno al 13,5 por ciento en 2007 y 2011. Si bien se trata de un indicador indirecto para evaluar el grado de internacionalización de las PYME integradas en los SPL se puede decir que, en efecto, sus productos están presentes en los mercados internacionales aunque no se pueda precisar en qué grado lo hace cada una de sus ramas de producción.

¹¹ Datos ICEX. Estacom.

¹² No se incluye la rama de fabricación de productos de plástico, ni la de fabricación de maquinaria y equipo

c. Los territorios de la economía industrial con SPL

Ni la localización espacial de los SPL ni la concreción de la crisis económica en la industria son regulares en el territorio nacional. Según qué ramas y sub-ramas de producción existen grados de localización por comunidades autónomas y provincias muy diferentes. Las 15 ramas y sub-ramas industriales en las que se localizan los 41 SPL estudiados concentran sus empresas de forma muy mayoritaria en diez CC.AA. con 17 provincias implicadas. Se puede adelantar que los años de la crisis no han tenido repercusiones destacables sobre el reparto espacial de conjunto de empresas ya que tanto en enero 2008 como en enero 2012 las diez regiones con SPL reunían el 81 por ciento de las empresas frente a sólo el 19 por ciento de las otras siete CC.AA. Es decir, la pérdida de 17.032 empresas no ha sido con diferencias relevantes entre regiones con o sin SPL. Este comportamiento se reproduce, en líneas generales, en la evolución de las empresas en cada una de las ramas y sub-ramas de producción como reflejan los datos del cuadro 17. La mayor desviación se registra en *fabricación de productos cerámicos refractarios* que eleva su porcentaje de implantación en las regiones con SPL del 71,8 al 75,0 por ciento.

Cuadro 17
Distribución de empresas por ramas y sub-ramas entre regiones con o sin SPL 2008/2012

Distribución de empresas por CC.AA. En función de la presencia o no de SPL. 2008

GRUPOS DE ACTIVIDAD INDUSTRIA	NACIONAL	Comunidades		Comunidades	
		CON SPLS		SIN SPLS	
		Empresas	%	Empresas	%
101 Procesado y conservación de carne y elaboración de produc	4.416	3.547	80,3	869	19,7
103 Procesado y conservación de frutas y hortalizas	1.338	1.016	75,9	322	24,1
110 Fabricación de bebidas	5.255	4.331	82,4	924	17,6
13 Industria textil	7.948	6.816	85,8	1.130	14,2
14 Confección de prendas de vestir	13.181	10.581	80,3	2.594	19,7
151 Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de arti	1.609	1.337	83,1	272	16,9
152 Fabricación de calzado	4.047	3.810	94,1	237	5,9
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cesterí	16.572	12.739	76,9	3.831	23,1
31 Fabricación de muebles	19.581	15.274	78	4.295	21,9
232 Fabricación de productos cerámicos refractarios	110	79	71,8	31	28,2
233 Fabricación de productos cerámicos para la construcción	1.045	945	90,4	99	9,5
234 Fabricación de otros productos cerámicos	1.310	1.117	85,3	193	14,7
324 Fabricación de juegos y juguetes	390	343	87,9	46	11,8
222 Fabricación de productos de plástico	4.893	4.049	82,7	844	17,2
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	7.414	6.256	84,4	1.158	15,6
TOTAL SUB-15 ramas	89.109	72.240	81,1	16.845	18,9

Distribución de empresas por CC.AA. En función de la presencia o no de SPL. 2012

GRUPOS DE ACTIVIDAD INDUSTRIA	NACIONAL	Comunidades		Comunidades	
		CON SPLS		SIN SPLS	
		Empresas	%	Empresas	%
101 Procesado y conservación de carne y elaboración de produc	4.131	3.262	79	869	21
103 Procesado y conservación de frutas y hortalizas	1.350	1.037	76,8	313	23,2
110 Fabricación de bebidas	5.025	4.160	82,8	865	17,2
13 Industria textil	6.437	5.487	85,2	948	14,7
14 Confección de prendas de vestir	9.710	7.726	79,6	2.116	21,8
151 Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de arti	1.229	1.024	83,3	205	16,7
152 Fabricación de calzado	3.478	3.288	94,5	190	5,5
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cesterí	12.707	9.791	77,1	2.913	22,9
31 Fabricación de muebles	15.369	11.984	78	3.380	22
232 Fabricación de productos cerámicos refractarios	100	75	75	25	25
233 Fabricación de productos cerámicos para la construcción	768	688	89,6	80	10,4
234 Fabricación de otros productos cerámicos	957	823	86,1	134	14
324 Fabricación de juegos y juguetes	316	276	87,3	40	12,6
222 Fabricación de productos de plástico	4.319	3.578	82,8	741	17,2
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	6.181	5.188	83,9	993	16,1
TOTAL SUB-15 ramas	72.077	58.387	80,9	13.812	19,1

Fuente: Datos Dirce

La distribución de las empresas de cada rama y sub-rama de producción por CC.AA. en 2012, presenta el mapa que se recoge en el cuadro 18, ordenadas las comunidades por cuatro niveles de participación en cada rama y sub-rama. Los marcados contrastes de localización regional caracterizan la situación actual que, por otra parte, tratándose de actividades industriales de larga trayectoria en el tiempo son reflejo de la más o menos intensa tradición industrial de cada una de las regiones. La industria alimentaria en sus tres sub-ramas presenta una distribución regional bastante abierta aunque con algunos centros de especialización muy marcados. En *Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos* tiene en las comunidades de Castilla y León, Cataluña y Andalucía los principales espacios de localización con más del 51 por ciento de las empresas al inicio de la crisis y en la actualidad. Las comunidades de Madrid, Castilla La Mancha, Extremadura y Comunidad Valenciana, todas con porcentajes de representación del 6 al 6,8 por ciento en

2008 y en 2011 elevan, sumadas a las tres anteriores, por encima del 76 por ciento el número de empresas que aglutinan en la sub-rama. Las actividades de *Procesado y conservación de frutas y hortalizas* localizan un cuarto de sus empresas en Andalucía que concentra en la provincia de Almería un potente grado de especialización hortícola con el SPL de El Egido como referente principal. La región de Murcia con el 12,3 por ciento y la Comunidad Valenciana con el 10 por ciento completan los espacios del sureste español que sobresalen en este tipo de actividades. Regiones como Extremadura, Cataluña, Navarra y Castilla y León participan con porcentajes del 5,9 al 8,1 por ciento del total lo que les diferencia de aquellas comunidades que en ningún caso superan el 4,4 por ciento de empresas de la sub-rama. Es en *Fabricación de bebidas* donde la concentración empresarial en pocas regiones es más laxa. Aunque la escala y naturaleza de los mercados ha cambiado notablemente en los últimos lustros, las empresas de alimentación y bebidas siguen teniendo en la proximidad a los mercados locales uno de sus motivos de localización por la geografía nacional. Resulta llamativo, no obstante, que Cantabria presente en los tres grupos de empresas de alimentación un saldo marginal.

Cuadro 18
Distribución de empresas por regiones y tipo de actividad productiva. Enero 2012

Ramas y Sub-ramas	ALTO: Más 10%	INTERMEDIO: 5 a 9,99%	BAJO: 1 a 4,99%	MARGINAL: Menos 1%
Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos	Castilla y León: 19,7 Cataluña: 16,5 Andalucía: 15,1	Madrid: 6,8 Castilla-La Mancha: 6,5 Extremadura: 6,5 C. Valenciana: 6,0	Galicia: 4,2 Aragón: 3,6 Murcia: 2,9 País Vasco: 2,7 Asturias: 2,4 Navarra: 2,0 Rioja: 1,9 Baleares: 1,5 Canarias: 1,2	Cantabria: 0,8
Procesado y conservación de frutas y hortalizas	Andalucía: 25,0 Murcia: 12,3 C. Valenciana: 10,6	Extremadura: 8,1 Cataluña: 7,4 Navarra: 6,4 Castilla y León: 5,9	Castilla-La Mancha: 4,4 Aragón: 3,6 Rioja: 4,5 Madrid: 4,1 Canarias: 2,4 País Vasco: 1,9 Galicia: 1,3 Asturias: 1,0	Baleares: 0,6 Cantabria: 0,5
Fabricación de bebidas	Cataluña: 13,3 País Vasco: 11,3 Castilla y León: 11,7 Castilla-La Mancha: 10,1 Galicia: 10,2	Rioja: 8,0 Andalucía: 7,9 C. Valenciana: 5,2	Madrid: 4,1 Extremadura: 3,1 Aragón: 3,1 Canarias: 2,8 Navarra: 2,9 Asturias: 2,0 Murcia: 2,0 Baleares: 1,9	Cantabria: 0,4
Industria textil	Cataluña: 29,3 C. Valenciana: 23,2 Andalucía: 10,3	Madrid: 7,3 Galicia: 6,9	País Vasco: 4,0 Castilla-la Mancha: 3,4 Castilla y León: 3,1 Murcia: 2,5 Baleares: 2,1 Aragón: 1,9 Canarias: 1,7 Asturias: 1,1	Extremadura: 0,8 Rioja: 0,7 Cantabria: 0,6

			Navarra: 1,1	
Confección de prendas de vestir	Cataluña: 29,8 Madrid: 15,1 Andalucía: 11,0	Galicia: 9,7 C. Valenciana: 9,4 Castilla y León: 6,3	Castilla-La Mancha: 4,3 País Vasco: 3,3 Aragón: 3,0 Asturias: 3,0 Murcia: 2,0	Baleares: 0,9 Canarias: 0,9 Extremadura: 0,8 Navarra: 0,6 Rioja: 0,6 Cantabria: 0,5
Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería, viaje y de guarnicionería y talabartería; preparación y teñido de pieles	Andalucía: 24,9 C. Valenciana: 21,2 Cataluña: 15,6 Madrid: 11,3		Castilla-La Mancha: 4,8 Castilla y León: 4,6 País Vasco: 3,3 Murcia: 3,2 Galicia: 2,9 Baleares: 1,8 Aragón: 1,7 Asturias: 1,3 Rioja: 1,0	Extremadura: 0,8 Navarra: 0,7 Canarias: 0,4 Cantabria: 0,3
Fabricación de calzado	C. Valenciana: 67,8	Castilla-La Mancha: 9,7 Rioja: 7,0	Aragón: 3,6 Baleares: 3,5 Murcia: 3,1 Andalucía: 1,6 Madrid: 1,1	Cataluña: 0,8 Castilla y León: 0,4 Galicia: 0,4 Navarra: 0,4 País Vasco: 0,2 Extremadura: 0,2 Asturias: 0,1 Canarias: 0,1 Cantabria: 0,0
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	Cataluña: 17,1 C. Valenciana: 12,1 Andalucía: 11,6	Galicia: 9,7 Castilla y León: 7,2 Castilla-La Mancha: 6,5 Madrid: 6,1 País Vasco: 5,9	Baleares: 3,9 Aragón: 3,2 Extremadura: 3,2 Canarias: 3,1 Murcia: 2,8 Navarra: 2,4 Asturias: 2,3 Cantabria: 1,9 Rioja: 1,0	
Fabricación de muebles	Andalucía: 17,1 Cataluña: 14,5 C. valenciana: 12,2 Madrid: 10,7	Castilla-La Mancha: 7,0 Galicia: 6,5 Castilla y León: 5,8 País Vasco: 5,8 Murcia: 5,2	Aragón: 2,9 Canarias: 2,6 Baleares: 2,4 Extremadura: 2,4 Asturias: 2,0 Navarra: 1,2 Rioja: 1,2	Cantabria: 0,8
Fabricación de productos cerámicos refractarios	Cataluña: 19,0 País Vasco: 19,0 Andalucía: 13,0 Asturias: 13,0	C. Valenciana: 9,0 Madrid: 6,0 Castilla y León: 5,0 Galicia: 5,0	Cantabria: 4,0 Castilla-La Mancha: 3,0 Aragón: 1,0 Extremadura: 1,0 Murcia: 1,0 Navarra: 1,0	Baleares: 0,0 Canarias: 0,0 Rioja: 0,0
Fabricación de productos cerámicos para la construcción	C. Valenciana: 36,1 Andalucía: 18,2	Castilla-La Mancha: 9,9 Cataluña: 9,8	Castilla y León: 4,0 Murcia: 3,3 Galicia: 3,1 Baleares: 2,7 Madrid: 2,6 Aragón: 2,5 Extremadura: 1,6 Rioja: 1,6 Canarias: 1,2 País Vasco: 1,2 Asturias: 1,0 Navarra: 1,0	Cantabria: 0,3
Fabricación de otros productos cerámicos	Andalucía: 23,8 C. Valenciana: 19,8 Cataluña: 14,5	Castilla-La Mancha: 8,0 Castilla y León: 6,0 Galicia: 5,2	Extremadura: 4,4 Murcia: 3,3 Madrid: 3,0 Aragón: 2,5 Baleares: 2,1 Canarias: 2,1 País vasco: 2,0 Asturias: 1,5	Rioja: 0,8 Navarra: 0,7 Cantabria: 0,2
Fabricación de juegos y juguetes	C. Valenciana: 46,5 Cataluña: 21,5	Madrid: 9,5	Murcia: 4,4 País Vasco: 4,1 Andalucía: 3,8	Asturias: 0,6 Baleares: 0,6 Cantabria: 0,6

			Galicia: 2,5 Aragón: 2,2 Castilla y León: 1,3	Castilla-La Mancha: 0,6 Navarra: 0,6 Canarias: 0,3 Extremadura: 0,3 Rioja: 0,3
Fabricación de productos de plástico	Cataluña: 28,6 C. valenciana: 19,9 Madrid: 11,0	Andalucía: 8,8 País Vasco: 7,3	Aragón: 3,9 Murcia: 3,7 Castilla-La Mancha: 3,4 Galicia: 3,3 Castilla y León: 3,2 Navarra: 1,7 Canarias: 1,2 Cantabria: 1,0 Extremadura: 1,0	Rioja: 0,9 Asturias: 0,8 Balears: 0,4
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	Cataluña: 28,2 País Vasco: 12,9 C. Valenciana: 11,7	Madrid: 9,5 Andalucía: 7,8 Aragón: 5,6	Castilla y León: 4,9 Galicia: 4,1 Murcia: 3,9 Castilla-La Mancha: 3,6 Navarra: 2,5 Asturias: 1,2 Rioja: 1,1 Cantabria: 1,0	Extremadura: 0,9 Balears: 0,5 Canarias: 0,4

Fuente. Datos Dirce

La industria textil y de confección presenta una polarización espacial que responde a la larga historia del sector. Cataluña sigue siendo el gran referente de esta industria complementado a distancia por la Comunidad Valenciana y Andalucía así como Galicia y Madrid han adquirido un lugar relevante. Frente a ello, hay seis regiones donde las empresas de tejido y confección representan una aportación marginal al conjunto. La polarización regional de las empresas de tratamiento del cuero y fabricación de calzado es muy fuerte. La industria del cuero se concentra en Andalucía y Comunidad Valenciana de forma notable y en Cataluña y Madrid mientras el resto de las regiones están en porcentajes inferiores al cinco por ciento y de ellas cinco no llegan a un pobre uno por ciento. Más extrema es la situación de fabricación de calzado fuertemente vinculada a la Comunidad Valenciana (67% total) y en grado muy inferior a Castilla-La Mancha y la Rioja. En el extremo contrario, tenemos hasta nueve regiones donde la actividad no existe o su aportación al conjunto nacional es inferior al uno por ciento (véase el citado cuadro 18). Las actividades de la madera y el mueble siguen presentando una alta imbricación con el tejido sociolaboral de los territorios locales que se manifiesta en su distribución por el conjunto del solar nacional aunque con grados de intensidad diferentes. Cataluña, Andalucía y C. Valenciana son los espacios de mayor concentración de empresas de ambas sub-ramas. Otras regiones como Galicia o Madrid junto a Castilla y León, Castilla-La Mancha o País Vasco y Murcia presentan saldos también importantes y es significativo que ninguna región del país sea marginal (excepción hecha de Cantabria en fabricación de muebles).

Las empresas dedicadas a la fabricación de distintos tipos de productos cerámicos se concentran de forma muy notable en los espacios productivos de las regiones de C. Valenciana, Andalucía y Cataluña. A estas regiones se unen en el caso de *fabricación de productos cerámicos refractarios*, el País Vasco y Asturias. El resto de las regiones se caracterizan, en general, por porcentajes inferiores al cinco por ciento así como varias regiones carecen de empresas en alguna de las tres sub-ramas o su implantación es marginal.

La industria del juguete es un buen exponente de polarización espacial extrema en su localización. Cerca de la mitad de las empresas están en la Comunidad Valenciana con la Foia del Vinalopó en Alicante como referencia. Un segundo ámbito de producción lo ofrece Cataluña y Madrid roza el diez por ciento de las empresas. Llama la atención el elevado número de regiones (ocho) con presencia marginal (inferior al 1% del total) de este tipo de actividad. La industria del plástico presenta una notable concentración (75,6% del total) en sólo cinco regiones con gran implantación en Cataluña, algo menor en Comunidad Valenciana y porcentajes inferiores pero relevantes en Madrid, Andalucía y País Vasco. Ninguna de las restantes regiones supera el 3,9 por ciento del total. También la rama “fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.” concentra el 76,5 por ciento de sus empresas en sólo seis regiones entre las que Cataluña ocupa un lugar destacado seguida a distancia de el País Vasco y Comunidad Valenciana. En el extremo opuesto hay tres regiones en las que estas actividades tienen una presencia mínima, siempre inferior al uno por ciento de las empresas de la rama de producción.

4. LOS SPL EN LA CRISIS ECONÓMICA. Algunos ejemplos.

El cambio de escala de análisis de la rama o sub-rama de producción al caso concreto e individual de SPL presenta dificultades de información que sólo parcialmente se resuelven para las variables laborales aunque no para las empresas y su productividad. Los datos de registro de afiliados a la Seguridad Social permiten valorar el comportamiento laboral a escala municipal de los afiliados a los distintos regímenes laborales. Ello hace posible trabajar con el total de los afiliados en cada municipio así como hacerlo con el régimen laboral más adecuado a nuestro objetivo. En la práctica se constata para cada SPL que la suma de los regímenes “Registro General y “Autónomos” que aglutinan a la masa

laboral industrial reúnen, salvo excepciones, en torno al 90 por ciento o más del total de afiliados locales. Otro indicador accesible sobre la dinámica económica local es el registro de parados del INEM.

Adelantamos que los sistemas productivos locales estudiados ni son ni pretenden ser los únicos que han sido así denominados por la literatura especializada. Criterio básico para su elección ha sido la existencia en la literatura científica reciente de estudios específicos sobre su naturaleza, su especialización productiva, sus fortalezas y debilidades como sistema productivo, de modo que su comportamiento durante la crisis aquí analizado puede contrastarse con su trayectoria anterior. Hemos de recordar que en varios campos de actividad con presencia importante de SPLs como textil/confección, calzado, muebles o juguete, desde los años 90¹³, la presión de los productos generados en los llamados países emergentes había impuesto a las empresas estrategias de supervivencia diversas como deslocalización total o parcial de la producción, diversificación y especialización del producto, reorganización del trabajo y de la gestión, internacionalización de mercados, etc., además del cierre de las empresas menos eficientes y elevada destrucción de empleo. Lógicamente, en ese proceso de readaptación productiva habrá SPLs que anclados a la tradición y/o los mercados locales sufren una regresión muy intensa¹⁴ y otros que atentos a los mensajes de los mercados y reorientando el saber hacer local hacia nuevas producciones, diversifican sus ramas de especialización (Ruíz, 2008) recomponiendo la fortaleza productiva de su territorio (Ybarra et al., 2008). Todo ello hace que al estallar la crisis económica la situación en que se encuentran las distintas ramas de producción, los SPL así como las propias empresas de una misma actividad en cada SPL, sea distinta. Lamentablemente, debido al corto periodo de tiempo transcurrido, la literatura científica apenas presenta trabajos donde se analice qué está sucediendo en los SPLs aquí reseñados lo que limita la capacidad de interpretación de los datos que dan cuerpo a este apartado. No obstante, las comunicaciones presentadas a las V Jornadas de Geografía Económica aportan información de los que está sucediendo en algunos de los SPL.

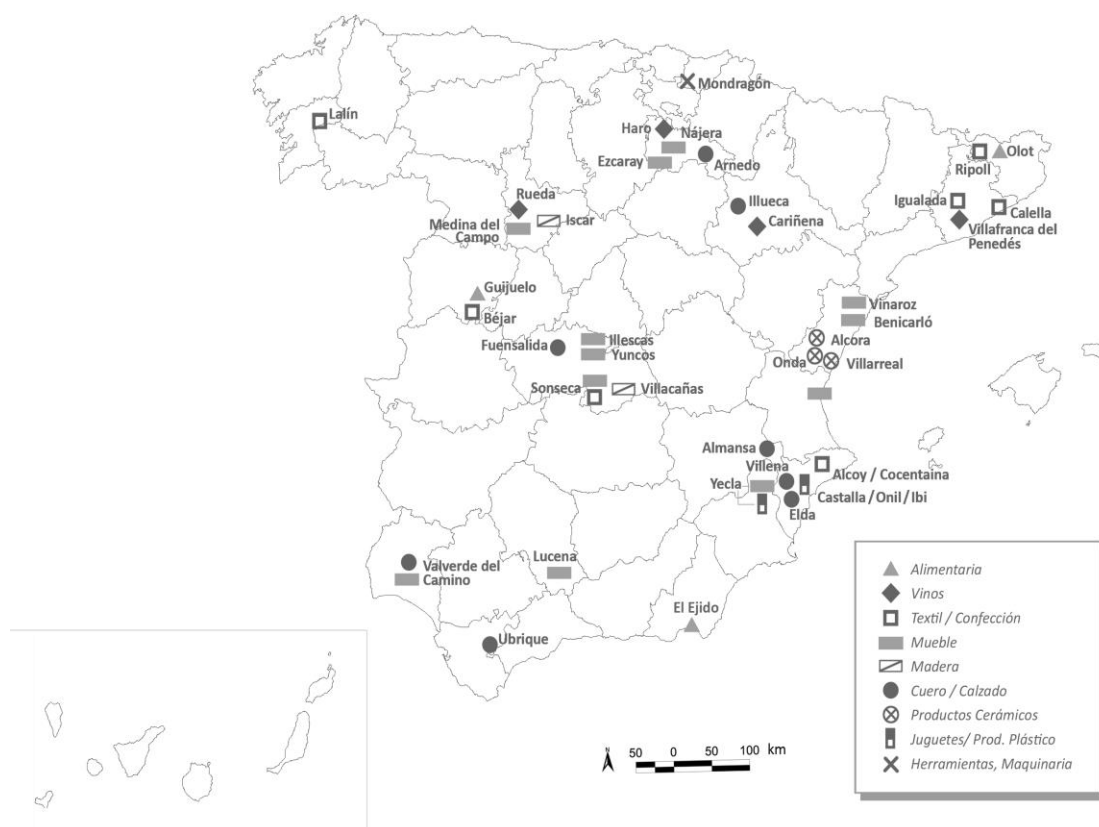
¹³ En la Comunidad Valenciana, según SALOM Y ALBERTOS (2012) “en 2008 y en relación con el valor registrado en 2000, la producción ya había disminuido de forma muy intensa en textil y confección (45%), calzado (39%), juguete (33%), vidrio (12%)”.

¹⁴ El centro lanero de Béjar puede servir de ejemplo.

Los criterios seguidos para la inclusión de un SPL han sido:

- a) Pertener a un tipo de actividad de contrastada capacidad para albergar distritos de producción especializados;
- b) haber sido objeto de estudio previo en alguno de los trabajos consultados;
- c) Cuando en una rama de actividad son numerosos los SPL se incluyen más atendiendo a la posibilidad de incrementar las provincias representadas (ver Mapa 1)
- d) Se ha prescindido intencionadamente de SPLs o de localidades características de los mismos que sean núcleos o espacios urbanos donde la gran empresa industrial y/o la diversidad de ramas de producción presentes difuminan o distorsionan la identidad del SPL (esto sucede en el área urbana de las ciudades de Valencia y Barcelona)
- e) Excepcionalmente, el reducido tamaño del SPL aconsejaba su exclusión
- f) Respecto de la inclusión de casos vinculados a la producción de vinos de calidad son exponente de un modelo productivo diferente al SPL pero con afinidades relevantes que nos animan a incluirlos.

Mapa 1



En consonancia con la tendencia del empleo en la economía nacional los 41 SPL en 2007 aglutinan un total de afiliados a la Seguridad Social superior a 2008 cuando reúnen 339.549 que se han reducido a 305.967 al finalizar 2011. Una reducción directa del 9,9 por ciento pero netamente inferior a la experimentada por las ramas de producción que los acogen. Es un hecho de gran relevancia que siendo la crisis industrial muy aguda el conjunto laboral de los SPL reseñados experimenta desde 2008 una regresión muy inferior a la registrada tanto por el total de las ramas de producción a las que pertenecen ((20,7%) como por el conjunto de la industria manufacturera (18,4%). Representan el 23,4 por ciento de todos los trabajadores de las ramas industriales con presencia de SPL en 2008 que se incrementan al 26,6 por ciento en 2011. Su volumen puede considerarse una muestra perfectamente válida para orientarnos sobre la situación que están viviendo en estos años los mundos de producción marcados por la PYME y por el incremento del peso de los SPLs en el conjunto. ¿Es la respuesta -positiva- a una de las preguntas formuladas por los teóricos respecto de qué ventajas competitivas reúnen las empresas agrupadas en un sistema productivo local respecto de las que realizando las mismas actividades no se integran en alguno?. Aunque el comportamiento de parte de los SPL relacionados defrauda

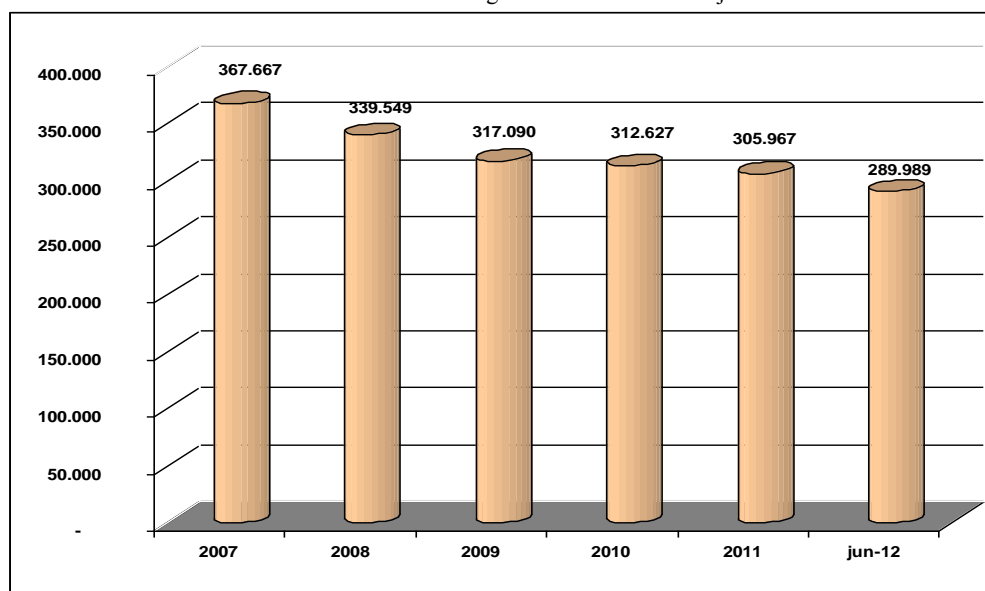
esta positiva valoración, la mayoría de ellos la cumple. Lamentablemente, la fuerte recesión económica que padecemos ha pasado en el primer semestre 2012 una elevada factura a la masa laboral de este grupo de SPLs como reflejan el cuadro 19 y el gráfico 9. Todo indica que el presente año será tan destructivo de empleo o más que el año 2009 cuando estos centros de producción pierden 22.459 afiliados en conjunto.

Cuadro 19
Evolución de los afiliados a la Seguridad Social en el conjunto de SPLs

	2007	2008	2009	2010	2011	jun-12
TOTAL 41 SPLs	367.667	339.549	317.090	312.627	305.967	289.989
		100	93,4	92,1	90,1	85,4

Fuente: Datos Seguridad Social

Gráfico 9
Evolución de los afiliados a la Seguridad Social en el conjunto de SPLs



Ordenados por las ramas de producción a las que pertenecen se presentan los indicadores básicos que miden su comportamiento laboral durante los últimos años a la vez que se busca captar las singularidades que concurren en algunos casos tanto para explicar su mejor comportamiento como para explicar su mayor deterioro productivo.

Asentados en ramas de producción tradicionales casi todos los sistemas productivos reseñados, sus pérdidas de efectivos laborales son elevadas aunque, como hemos señalado, los porcentajes han sido, en general, de menor calado que en las ramas a las que pertenecen. Los tres SPL de la rama “Alimentación”, Guijuelo y Olot corresponden a la sub-rama “Procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos” y El Ejido a “Procesado y conservación de frutas y hortalizas”. En relación a la pérdida de

capital humano que sufre su rama de producción (10%), estos sistemas productivos presentan trayectorias diferenciadas. El Ejido mantiene prácticamente el mismo nivel de afiliados en 2011 que en 2008 (99,6%), Guijuelo pierde el 8,5 por ciento de su masa laboral¹⁵, mientras Olot sufre una regresión ligeramente superior a la de la rama (11,5%). Estos dos últimos presentaban grados de deterioro laboral superiores a los de la provincia a la que pertenecen, situación que no se da en El Ejido respecto a Almería.

Si observamos los datos del cuadro 20, el deterioro laboral en 2012 es general con la excepción de la provincia de Gerona que presenta saldo positivo. Es muy fuerte la pérdida laboral de El Ejido, netamente superior a la de su provincia que también presenta pérdida relevante de efectivos. El deterioro laboral también es notable en el centro chacinero salmantino, muy superior a la regresión que presenta la provincia.

Cuadro 20
SPLs de SUB-RAMAS DE ALIMENTACIÓN Y SUS PROVINCIAS
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
El Ejido	42.076	40.589	39.690	39.369	40.429	99,6	32.273	79,5
Guijuelo	3.856	3.722	3.468	3.480	3.405	91,5	3.175	85,3
Olot	12.322	12.512	11.712	11.504	11.074	88,5	10.826	86,5
Almería	277.995	264.713	259.366	253.587	253.172	95,6	237.331	89,7
Salamanca	127.447	121.786	120.244	118.063	115.986	95,2	114.805	94,3
Gerona	320.084	301.118	286.526	284.427	276.385	91,8	295.594	98,2

Fuente: Datos Tesorería de la S.S.

La presencia de los centros productores de vinos de calidad de cuatro regiones vitivinícolas diferentes (Denominaciones de origen -DO- Cariñena, Penedés, Rioja y Rueda) puede considerarse atípica por la naturaleza misma del producto pero además ofrece la más anómala relación entre la evolución de los activos laborales de la rama de producción que ha incrementado sus efectivos en 2011 hasta el 113,5 por ciento sobre los existentes en 2008 y la tendencia seguida por los cuatro núcleos bodegueros (Cariñena, Villafranca del Penedés, Haro y Rueda). Rueda permanece casi estable (pierde apenas el 1%) pero los tres centros restantes (cuadro 21) ofrecen saldos negativos de importancia (pérdidas del 7,9 Villafranca del Penedés, 11,4% Cariñena y 13,1% Haro). Conviene recordar que los territorios vitivinícolas no se caracterizan por elevado empleo estable, pero si atendemos al volumen de producción y ventas de las respectivas DO el balance resulta más amable¹⁶.

¹⁵ La crisis económica ha puesto en “hibernación” varios macroproyectos de instalaciones chacineras en la provincia de Salamanca ya que son abundantes las chacinas no localizadas en Guijuelo.

¹⁶ A título de ejemplo, la DO. Rueda incrementó sus exportaciones de 7,97 millones/botellas/3/4 litro en 2008 a 9,21 millones en el año 2011, según datos de su Web.

Cuadro 21

SPLs de RAMA DE BEBIDAS Y SUS PROVINCIAS								
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012								
	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Cariñena	1.959	2.019	2.043	1.910	1.788	88,6	1.876	92,9
Haro	4.109	3.899	3.610	3.487	3.388	86,9	3.395	87,1
Rueda	599	581	565	574	575	99,0	552	95,0
Villafranca del Pene	16.633	16.061	15.455	15.391	14.793	92,1	14.463	90,1
Zaragoza	432.888	411.003	397.475	389.650	379.835	92,4	379.956	92,4
La Rioja	133.607	128.361	124.419	124.037	121.029	94,3	118.246	92,1
Valladolid	220.433	213.250	208.557	205.446	203.430	95,4	199.010	93,3
Barcelona	2.564.016	2.462.060	2.343.736	2.334.644	2.274.116	92,4	2.245.792	91,2

Fte: Tesorería G. de S.S.

Las actividades industriales vinculadas a la producción de vestido, calzado y muebles forman parte del conjunto más tradicional de la manufactura y en ellos se encuentra buen número de los SPL del país. Los aquí recogidos tan sólo son una muestra de esa realidad productiva. La intensidad en el uso de la fuerza de trabajo es una de sus características y es también el factor más castigado por la crisis económica. Sin embargo, los SPL reseñados muestran en conjunto mayor fortaleza laboral que las ramas de producción a que pertenecen. En “textil y confección de prendas de vestir”, actividades sometidas a fuerte reducción de actividad por la competencia de productos procedentes de terceros países desde muchos años antes de la actual crisis, la reducción laboral ha sido drástica de 2008 a la actualidad en que mantienen apenas el 79,7 por ciento textil y 76,8 por ciento confección. Frente a ello, sólo Lalín presenta índice de regresión laboral superior (conserva el 75,7%). Nos topamos incluso con la grata referencia de Ripoll que, aunque ligeramente, ha incrementado sus efectivos (102,9%). El resto de los centros productivos tienen pérdidas acusadas pero siempre de menor intensidad que la media de la rama: en la provincia de Alicante¹⁷, Alcoy baja al 88,6% y Cocentaina al 86,3%, en Barcelona, Calella cae al 95,4% e Igualada al 88,2% y en Salamanca, el degradado SPL de Béjar se queda reducido al 86,6%. El cuadro 22 y el gráfico 10 recogen la evolución de los afiliados a la S.S. de 2007 a junio de 2012 en los siete sistemas productivos y las provincias donde se localizan.

¹⁷ La industria textil y confección de la Comunidad Valenciana pierde en el trienio 2008-2010 el 12,2% de las empresas, el 12,3% de los trabajadores y el 10,7% del VAB según la Encuesta Industrial de Empresas, señalan SALOM Y ALBERTOS (2012)

Cuadro 22

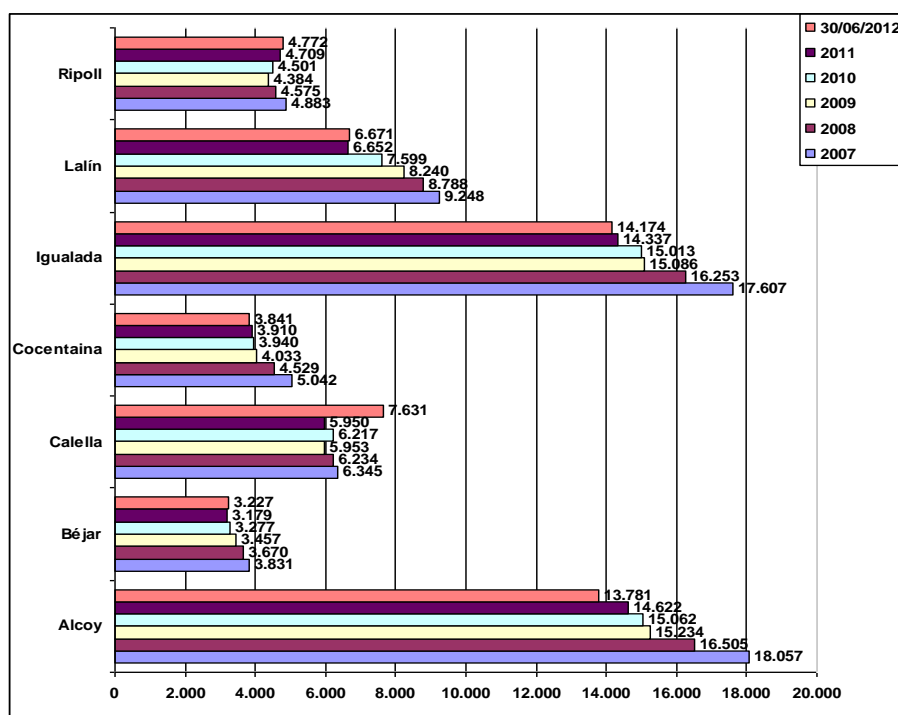
SPLs de SUB-RAMAS DE TEXTIL Y CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SUS PROVINCIAS
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Alcoy	18.057	16.505	15.234	15.062	14.622	88,6	13.781	83,5
Béjar	3.831	3.670	3.457	3.277	3.179	86,6	3.227	87,9
Calella	6.345	6.234	5.953	6.217	5.950	95,4	7.631	122,4
Cocentaina	5.042	4.529	4.033	3.940	3.910	86,3	3.841	84,8
Igualada	17.607	16.253	15.086	15.013	14.337	88,2	14.174	87,2
Lalín	9.248	8.788	8.240	7.599	6.652	75,7	6.671	75,9
Ripoll	4.883	4.575	4.384	4.501	4.709	102,9	4.772	104,3
Alicante	656.190	595.605	556.701	548.571	539.702	90,6	545.273	91,6
Salamanca	127.447	121.786	120.244	118.063	115.986	95,2	114.805	94,3
Barcelona	2.564.016	2.462.060	2.343.736	2.334.644	2.274.116	92,4	2.245.792	91,2
Pontevedra	382.196	365.978	351.108	340.910	326.587	89,2	325.109	88,8
Gerona	320.084	301.118	286.526	284.427	276.385	91,8	295.594	98,2

Fte: Tesorería G. de S.S.

Gráfico 10

SPLs de SUB-RAMAS DE TEXTIL Y CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012



El comportamiento laboral conjunto de los SPL de textil y confección entre 2008 y 2011 presenta pérdidas laborales superiores a las de sus provincias con la excepción de Calella y Ripoll. Sin embargo, en 2012 excepción hecha de los dos centros de Alicante que siguen mostrando pérdidas de activos laborales, el resto de los SPL presentan una situación bastante estable con nuevas alzas en el número de afiliados o incluso en el caso de Calella con incremento notable de efectivos laborales.

En “Cuero y calzado” encontramos la situación más contradictoria al interpretar los indicadores estadísticos entre 2008 y 2012 ya que los datos DIRCE de empresas muestran trayectoria regresiva coherente con la tendencia general pero no así los datos de afiliados a la S.S. que ofrecen incremento del 15,2 por ciento. Por su parte, la amplia representación

de SPL tiene en Ubrique (marroquinería) un exponente de sistema productivo de éxito en la medida en que incrementa su activo laboral en el 17,5 por ciento si bien es también el que experimenta en el primer semestre 2012 la mayor regresión laboral respecto del año anterior. Por otro lado, la trayectoria de Ubrique se muestra a lo largo de la crisis desvinculada de la de su provincia. Por su parte, los centros especializados en la producción de calzado profundizan la tónica regresiva de años anteriores¹⁸ aunque el comportamiento es dispar entre ellos (Cuadro 23 y gráfico 11). Hay casos de suave decrecimiento hasta 2011 como Arnedo (pérdida del 1,1%) que sólo en 2012 sufre con intensidad los embates de la recesión (4,3%). Algo mayor es el deterioro de Elda (pérdidas del 7,1%) y aún más importantes son las pérdidas del resto de los núcleos: el 8,8 por ciento Illueca¹⁹, 11,9 por ciento Villena²⁰ (presenta un ligero incremento de activos laborales en 2012), 17,3 por ciento Almansa y 18,8 por ciento Fuensalida.

Cuadro 23

SPLs de SUB-RAMAS DE CUERO Y CALZADO Y SUS PROVINCIAS

TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Almansa	9.098	8.597	7.967	7.720	7.346	85,4	7.111	82,7
Arnedo	5.729	5.427	5.237	5.266	5.367	98,9	5.196	95,7
Elda	16.904	14.593	13.354	13.527	13.716	94,0	13.560	92,9
Fuensalida	3.233	2.966	2.752	2.608	2.452	82,7	2.407	81,2
Illueca	1.321	1.133	1.080	1.043	1.037	91,5	1.033	91,2
Ubrique	4.312	3.739	3.313	3.765	4.393	117,5	4.247	113,6
Villena	12.818	11.902	11.144	10.921	10.383	87,2	10.479	88,1
Albacete	147.204	143.064	141.595	138.122	131.452	91,9	129.220	90,3
La Rioja	133.607	128.361	124.419	124.037	121.029	94,3	118.246	92,1
Alicante	656.190	595.605	556.701	548.571	539.702	90,6	545.273	91,6
Toledo	260.772	240.914	231.348	225.799	215.242	89,3	206.389	85,7
Zaragoza	432.888	411.003	397.475	389.650	379.835	92,4	379.956	92,4
Cádiz	391.795	361.059	352.666	352.623	345.611	95,7	347.359	96,2

Fte: Tesorería G. de S.S.

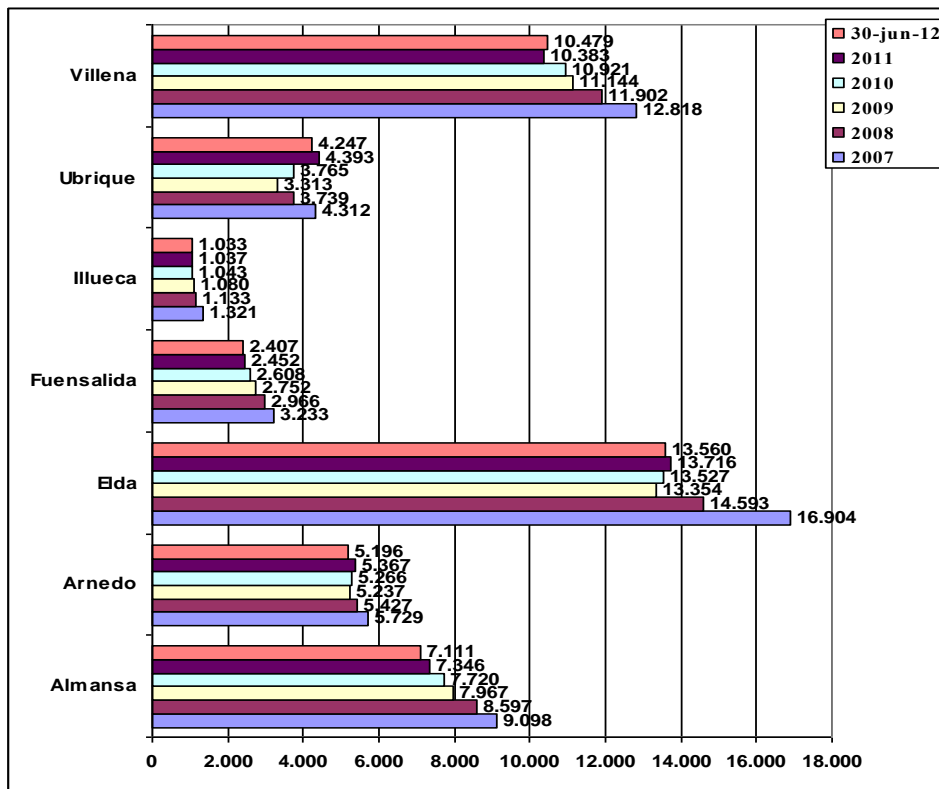
¹⁸ De 2003 a 2008 la producción de pares de calzado en Aragón con Illueca en el Valle del Aranda como referencia, se redujo más del 50 por ciento según Escalona et als, 2011.

¹⁹ Como documentan Climent, Escalona, Loscertales (2011) el pequeño distrito de Illueca-Brea de Aragón realizaba en 2008 y años previos un importante esfuerzo de reordenación de la producción que la crisis parece haber neutralizado

²⁰ Las pérdidas de la industria del calzado de la Comunidad Valenciana entre 2008 y 2010 fueron del 25,4% en empresas, 17,4% en trabajadores y 21,7% en VAB según SALOM Y ALBERTOS, 2012

Gráfico 11

SPLs de SUB-RAMAS DE CUERO Y CALZADO
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012



Los sistemas productivos de Iscar-Pedrajas de San Esteban y de Villacañas especializados en la aportación de puertas, marcos, etc. a la industria inmobiliaria, acusan de forma muy severa la crisis incluso en 2007. Como muestra el cuadro 24, Villacañas sufre la recesión muy intensamente, con pérdida del 26,2 por ciento del capital laboral de 2008 a 2011 que profundiza hasta el 31,9 por ciento en el primer semestre 2012. Algo mejores o menos dramáticos son los indicadores para el SPL de Iscar-Pedrajas de San Esteban que reduce los afiliados a la Seguridad Social de 2008 un 16 por ciento al finalizar junio de 2012. Dado su perfil de especialización productiva, ambos SPL presentan un comportamiento laboral mucho peor que sus provincias.

Cuadro 24

SPLs de SUB-RAMA DE LA MADERA Y SUS PROVINCIAS
 TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Iscar-Pedrajas	4.113	3.761	3.444	3.351	3.281	87,2	3.158	84,0
Villacañas	5.211	4.286	3.848	3.704	3.162	73,8	2.919	68,1
Valladolid	220.433	213.250	208.557	205.446	203.430	95,4	199.010	93,3
Toledo	260.772	240.914	231.348	225.799	215.242	89,3	206.389	85,7

Fte: Tesorería G. de S.S.

De muy mala puede calificarse la evolución laboral del sector del mueble que ha visto evaporarse en apenas cuatro años hasta el 44,6 por ciento de su masa laboral y el 17,5 por ciento de las empresas. Por fortuna ninguno de los SPL aquí contemplados ha tenido una evolución tan negativa como su rama. Las pérdidas de 2008 a 2011 van de un mínimo de 4,6 por ciento del pequeño núcleo riojano de Ezcaray a un máximo de 15,7 por ciento de Yuncos en Castilla-La Mancha. El cuadro 25 y el gráfico 12 muestran la evolución en cifras absolutas de los registrados en el sistema de la SS además de la evolución en porcentajes de 2008 a diciembre 2011 y a 30 de junio de 2012. En el último semestre han incrementan las pérdidas de masa laboral los centros de Benicarló, Ezcaray, Lucena, Medina del Campo y Vinaroz, mientras que logran pegran tímidos incrementos laborales Illescas, Nájera y Yuncos.

Cuadro 25

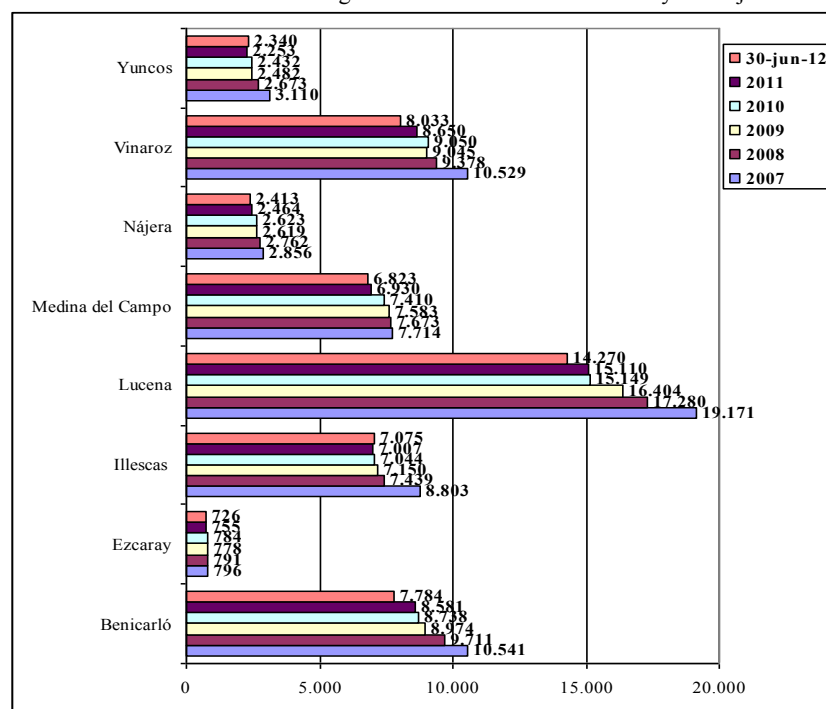
SPLs de LA RAMA DEL MUEBLE Y SUS PROVINCIAS
 TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012

	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Benicarló	10.541	9.711	8.974	8.738	8.581	88,4	7.784	80,2
Ezcaray	796	791	778	784	755	95,4	726	91,8
Illescas	8.803	7.439	7.150	7.044	7.007	94,2	7.075	95,1
Lucena	19.171	17.280	16.404	15.149	15.110	87,4	14.270	82,6
Medina del Campo	7.714	7.673	7.583	7.410	6.930	90,3	6.823	88,9
Nájera	2.856	2.762	2.619	2.623	2.464	89,2	2.413	98,4
Vinaroz	10.529	9.378	9.045	9.050	8.650	92,2	8.033	85,7
Yuncos	3.110	2.673	2.482	2.432	2.253	84,3	2.340	87,5
Castellón	265.643	240.496	221.480	217.367	212.409	88,3	200.055	92,3
La Rioja	133.607	128.361	124.419	124.037	121.029	94,3	118.246	92,1
Toledo	260.772	240.914	231.348	225.799	215.242	89,3	206.389	85,7
Córdoba	306.685	295.640	292.614	294.894	292.229	98,8	278.895	94,3
Valladolid	220.433	213.250	208.557	205.446	203.430	95,4	199.010	93,3

Fte: Tesorería G. de S.S.

Gráfico 12

Sector de Mueble: afiliados a la Seguridad Social a 31 de diciembre y 30 de junio 2012



La fabricación de productos cerámicos es uno de los mejores exponentes de la dura situación generada por el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y la crisis económica. Con pérdida de empresas del 12,9 por ciento, sin embargo, la destrucción de empleo se eleva al 41,6 por ciento de 2008 a 2011. Lógicamente los ejemplos aquí reflejados no son ajenos a esta dramática evolución aunque sus datos no son tan negativos. Integrantes junto a otros centros de producción del potente SPL cerámico de la provincia de Castellón, Alcora, Onda y Villarreal, ilustran a la perfección las dificultades del sector y arrojan reducciones laborales del 24,8 por ciento la primera, 16,9 Villarreal y 15,9 Onda al finalizar 2011. Pero como puede deducirse de los datos del cuadro 26 referidos al primer semestre de 2012, los tres núcleos acentúan las pérdidas laborales lo que viene a confirmar que la profunda recesión de la economía española sigue golpeando la industria de estos SPL. La evolución laboral de los tres centros respecto a la provincia de Castellón es, lógicamente, mucho más negativa.

Cuadro 26

SPLs de LAS SUB-RAMAS DE PRODUCTOS CERÁMICOS Y SUS PROVINCIAS								
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012								
	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Villarreal	22.441	20.044	17.355	17.345	16.645	83,1	14.858	74,2
Alcora	8.909	7.585	6.168	5.819	5.708	75,2	5.665	74,7
Onda	13.383	11.603	10.081	9.882	9.751	84,1	9.255	79,8
Castellón	265.643	240.496	221.480	217.367	212.409	88,3	200.055	92,3

Fte: Tesorería G. de S.S.

Los núcleos reseñados en Alicante como muestra del sistema productivo de la industria del juguete tienen un comportamiento muy homogéneo en su capital laboral pues no son significativas las diferencias de 2008 a 2011 entre Ibi, Castalla y Onil con pérdida de efectivos media del 10 por ciento (cuadro 27). Sin embargo, sí evolucionan de forma diferente ante el agravamiento actual de la crisis ya que el primer semestre 2012 indica que Castalla sigue perdiendo efectivos mientras que Ibi y Onil incrementan los puestos de trabajo. Actividad que ha tenido que afrontar duras adaptaciones en décadas recientes como han documentado Salom y Albertos (2012)²¹ debido a la fuerte competencia del producto procedente de terceros países en el mercado interior así como sufrirá deslocalización de empresas, la innovación de producto, proceso y gestión por un lado junto al arraigo de la diversificación productiva, señalan Ybarra et al. (2008), hacen posible que la regresión actual del SPL sea menor que la del sector del juguete en que se especializa inicialmente.

²¹ Según estos autores el sector del juguete de 2000 a 2008 perdió en la Comunidad el 11,4% de sus empresas, el 9,2% de los empleos y el 10,2% de su VAB.

Cuadro 27

SPLs de LAS SUB-RAMAS DE PRODUCTOS CERÁMICOS Y SUS PROVINCIAS								
TOTAL DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL a 31 de diciembre y 30 de junio de 2012								
	2007	2008	2009	2010	2011	% 2011/2008	30-jun-12	% junio 2012/2008
Ibi(1)	9.122	8.030	7.430	7.208	7.147	89,0	7.604	94,7
Castalla	3.648	3.205	2.914	2.979	2.929	91,4	2.811	87,7
Onil	2.534	2.343	2.202	2.166	2.113	90,2	2.199	93,9
Alicante	656.190	595.605	556.701	548.571	539.702	90,6	545.273	91,6

Fte: Tesorería G. de S.S.

Mondragón ha sido calificado como sistema productivo especializado en producción de herramientas y maquinaria, campos de actividades en los que la identificación de SPLs se difumina. Es un caso singular no sólo en cuanto a su condición de sistema productivo local o no sino por su origen e historia. También es un buen exponente de capacidad de innovación y adaptación a los cambios de ciclo productivo lo que explica que incremente incluso su capital laboral hasta 2011 (de 12.380 registros en 2008 pasa a 12.480). Sin embargo, en el momento actual aparece inmerso en una fuerte pérdida de efectivos laborales (pérdida de 2.060 afiliados en seis meses).

Finalmente, hay que reseñar algunos SPL que han sido identificados en la literatura (Caravaca et al. 2000; Mecha, 2002; Boix y Galletto, 2005;) como especializados en más de una rama de producción. Son los casos de Valverde del Camino (Huelva) definido por la producción de calzado y muebles, Sonseca (Toledo) especializado en producción de muebles, textil y alimentación o Yecla (Murcia) centrado en muebles y juguetes. Son sistemas productivos próximos al concepto de “poliespecializado” que señala Ruiz (2008) y que Bellandi (2006) reclama como opción deseable para la sobrevivencia de los SPL ya que tienen más opciones de adaptación a situaciones nuevas que los especializados en una única rama de productos. Todos afrontan la coyuntura depresiva actual con pérdida de activos laborales del 10 por ciento en el caso de Valverde del Camino, 12,7 por ciento Sonseca y un 18,7 por ciento Yecla.

5. CONCLUSIONES

Brevemente expuestos se debe prestar atención y reflexionar sobre aspectos como:

i- La literatura científica sobre el territorio y el desarrollo muestra gran disparidad de interpretaciones y métodos de trabajo que reclaman mayor reflexión y clarificación teórica y conceptual. Es necesario profundizar en la reflexión y el conocimiento de las corrientes de pensamiento interesadas en el desarrollo y su plasmación en el espacio.

ii- La existencia de economías externas a las empresas pero internas al DI o SPL es una cualidad universalmente aceptada pero como bien señala Becattini (2006) requiere reflexión sobre su grado de vigencia real y el desarrollo de métodos de medición y cuantificación de la naturaleza e intensidad de las ventajas competitivas del llamado “efecto distrito”.

iii- El concepto de “atmósfera industrial” que Marshall presentara en las primeras décadas del siglo XX, deja de ser una simple metáfora cuando se captan y valoran sus mecanismos de relación e intercambio interempresarial de información, conocimiento o formas de relación comercial regidas por la confianza mutua derivada del contacto cara a cara (Becattini, 2006). Esta atmósfera, asimilada hoy a entorno innovador, es vital para la supervivencia de los SPL en la medida que es el medio de recepción y transmisión de la innovación sin menoscabo de la reproducción social del saber hacer de la tradición productiva local. En la praxis no resulta fácil captar, cuantificar o evaluar las relaciones informales de transmisión del conocimiento y el saber hacer entre agentes locales que siguen reglas tácitas derivadas de su sentido de pertenencia a un colectivo productivo común y un territorio propio. El campo de reflexión no se agota en el ámbito de las relaciones inter-empresas del SPL sino que cambia de escala de análisis al incorporar la naturaleza e intensidad de las relaciones entre los agentes económicos y los institucionales presentes en el territorio sean estos las distintas administraciones, sindicatos, asociaciones empresariales o socioculturales.

iv- Hay que prestar atención a la naturaleza de la especialización productiva del SPL. Ha sido común identificar sistemas locales de trabajo, distritos industriales y sistemas productivos locales en función de la rama de especialización dominante, puntualmente se han identificado casos en dos o más ramas de producción. Sin embargo, apenas se ha reflexionado sobre los inconvenientes de la monoespecialización productiva así como de las posibles ventajas de una especialización más abierta.

v- Con el paso del tiempo la evolución del SPL entraña cambios internos y transformaciones que pueden llevar tanto a la diversificación y la potenciación como al declive o incluso la descomposición. Prestar atención a estos procesos de evolución interna del SPL permitiría contrastar dentro de una misma rama de producción comportamientos diferenciados e identificar las causas que los provocan.

vi- El SPL como patrón de desarrollo local, su cultura social compartida, ¿presenta ventajas para la gobernanza del territorio como se desprende de ciertas experiencias en el País Vasco? (Gainza y Unceta, 2011).

vii- La pequeña y mediana empresa industrial PYME constituye la columna vertebral de los sistemas de producción aquí estudiados, sin embargo, ha sido común tomar acriticamente su tratamiento institucional. La existencia de políticas explícitas sobre las PYME (con atención diferenciado a las micropymes) tanto de ámbito nacional como autonómico así como el tratamiento específico que se les da en los sistemas regionales de innovación, deben recibir mayor atención en los estudios a realizar.

viii- El tremendo potencial destructivo del tejido productivo industrial que está mostrando la crisis económica actual demanda pronta atención el estudio y valoración de sus efectos en la economía industrial en general pero también en la personalidad de los sistemas productivos locales.

ix- La economía global incorpora de forma creciente intercambios intangibles entre unas economías y otras, lo que reclama prestar atención a las nuevas formas de la geografía económica.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- ALONSO SANTOS, J.L. y MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. (Coords)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- ALONSO SANTOS, J.L., APARICIO AMADOR, L.J., SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, J.L. (Eds.) (2004): *Recursos territoriales y geografía de La innovación industrial en España*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 352
- BOIX, R. y GALLETTO, V. (2005a): *Identificación de Sistemas Locales de Trabajo y Distritos Industriales en España*, Dirección General de Política de la PYME. Ministerio Industria, pp.58
- BOIX, R. y GALLETTO, V. (2005b): "Sistemas Locales de Trabajo y Distritos Industriales Marshallianos en España". Documento de trabajo. Departamento de Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Barcelona, pp. 41

- CARAVACA BARROSO, I., GONZÁLEZ ROMERO, G., MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. y SILVA PÉREZ, R. (2002): *Innovación y Territorio. Análisis comparado de los sistemas productivos locales en Andalucía*, ed. Consejería de Economía y Hacienda. Junta de Andalucía, pp. 392
- HERNÁNDEZ GASCÓN, Joan Miquel, FONTRDONA FRANCOLÍ, Jordi y PEZZI, Alberto (2005): *Mapa de los sistemas productivos locales industriales en Cataluña*, Secretaría de Industria. Generalitat de Catalunya, p. 204 (versión digital)
- MARTÍNEZ PUCHE, A., PRIETO CERDÁN, A. y RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, F. (Coords.) (2008): *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado. V Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la AGE*. Ed. Club Universitario Alicante, pp. 445
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. y ALONSO SANTOS, J.L. (Eds.)(2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- PONCE HERRERO, G. (2003): *Reestructuración y territorio en los sistemas productivos industriales valencianos*, publicaciones Universidad de Alicante, pp. 383
- SALOM CARRASCO, J. y ALBERTOS PUEBLA, J.M. (Eds.)(2009): *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*, Publicaciones de la Universidad de Valencia, pp. 202

Capítulos de libros

- ALBERTOS, J.M., CARAVACA, I., MÉNDEZ, R. Y SÁNCHEZ, J.L. (2004): “Desarrollo territorial y procesos de innovación socioeconómica en sistemas productivos locales”, en Alonso, J.L., Aparicio, L.J., Sánchez, J.L. (eds.) (2004): *Recursos territoriales y geografía de La innovación industrial en España*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 352
- APARICIO, L. J., ALONSO, J. L., SÁNCHEZ, J. L. (2000): “Innovación y territorio en los sistemas productivos locales de Castilla y León”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Cívitas, pp. 325
- APARICIO, L. J. (2002): “La industria en un espacio rural: La Tierra de Pinares”, en Méndez, R. y Alonso, J.L. (eds.)(2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- CARAVACA. I. et. al. (2000): “Sistemas productivos locales y medios innovadores en Andalucía”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- CLIMENT, E. (2000): “Innovación industrial en los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa de la Rioja”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325

- CLIMENT, E. (2008): *Los nuevos retos de los sistemas locales de empresas: entre la tradición y la innovación*, en Martínez, A., Prieto, A. y Rodríguez, F. (coords.) (2008): *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado. V Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la AGE*. Ed. Club Universitario Alicante, pp. 445
- CLIMENT, E. y RUIZ, E. (2004): “Organización interna e innovación tecnológica en los sistemas productivos locales de Aragón”, en Alonso, J.L., Aparicio, L.J., Sánchez, J.L. (eds.) (2004): *Recursos territoriales y geografía de La innovación industrial en España*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 352
- MARTÍNEZ, A. Y SEBASTIÁ, R. (2000): “la industria del calzado en la comarca del Alto Vinalopó (Alicante): territorio, tradición e innovación”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- MECHA, R. (2002): “La fabricación de puertas en Villacañas”, en Méndez, R. y Alonso, J.L. (eds.)(2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- MÉNDEZ, R., RODRÍGUEZ, J., MECHA, R. (2000): “Medios de innovación y desarrollo en sistemas productivos locales de Castilla-La Mancha”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- MÉNDEZ, R. (2000): “Procesos de innovación en el territorio: los medios innovadores”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- MÉNDEZ, R. (2002): “La industria del calzado en Almansa y Fuensalida”, en Méndez, R. y Alonso, J.L. (eds.)(2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- PALLARÉS, M. y VERA, A. (2000): “Incrustación industrial y medio innovador en la comarca del Berguedá”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- RODRÍGUEZ, R. y ALONSO, P. (2000): “La industria de la moda y la confección en Lalín”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (Coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- RODRÍGUEZ, J. (2002): “La industria del mueble en la Sagra y los los Montes de Toledo”, en Méndez, R. y Alonso, J.L. (eds.)(2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- SALOM, J. y ALBERTOS, J.M. (2000): “procesos de innovación industrial en la comunidad valenciana en los años noventa”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.)(2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325

- SALOM, J. y ALBERTOS, J.M. (2004): “Crecimiento económico y sostenibilidad del modelo de desarrollo en un espacio innovador: La Plana de Castellón”, en Alonso, J.L., Aparicio, L.J., Sánchez, J.L. (eds.) (2004): *Recursos territoriales y geografía de La innovación industrial en España*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 352
- SALOM, J. y ALBERTOS, J.M. (2009): “El papel de las redes en el desarrollo territorial”, en Salom, J. y Albertos, J.M. (eds.) (2009): *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*, Publicaciones de la Universidad de Valencia, pp. 202
- SÁNCHEZ, J. L. (2002): “Nuevas tendencias en la industria chacinera de Guijuelo: hacia la formación de un sistema productivo local”, en Méndez, R. y Alonso, J. L. (eds.) (2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- SÁNCHEZ, J. L. (2002): “La industria textil en Béjar: entre la crisis del empleo y la reestructuración productiva”, en Méndez, R. y Alonso, J. L. (eds.) (2002): *Sistemas locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla y León*, Ediciones Universidad de Salamanca, pp. 295
- SFORZI, F. (2008): *Del distrito industrial al desarrollo local*, en Martínez, A., Prieto, A. y Rodríguez, F. (coords.) (2008): *Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado. V Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la AGE*. Ed. Club Universitario Alicante, pp. 445
- TORRES, C. (2000): “El medio innovador del Mondragón”, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325
- YBARRA, J.A. et al. (2000): Innovación y desarrollo local en el sector del juguete: el sistema productivo local de Ibi, en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.) (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, pp. 325

Artículos

- BECATTINI, Giacomo (2006): “Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial”, *Economía Industrial*, 359: 21-27
- BECATTINI, Giacomo y MUSOTTI, Francesco (2008): “Los problemas de medición del «efecto distrito»”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 28
- BELLANDI, Marco (2006): “El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre su relación”, *Economía Industrial*, 359, pp. 43-57
- BOIX, Rafael (2008): “Los distritos industriales en la Europa mediterránea. Los mapas de Italia y España”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 23
- BUDI, Vicente (2008): “El distrito de la cerámica de Castellón”, *Mediterráneo Económico*, 13, p. 25

- CAPÓ-VICEDO, Josep, MARTÍNEZ-FERNÁNDEZ, M^a. Teresa y VALLET-BELLMUNT, Teresa (2010): “Análisis de las publicaciones sobre distritos industriales y clusters en las revistas españolas de geografía” *Estudios Regionales*, 89: 91-114
- CLIMENT LÓPEZ, Eugenio, ESCALONA ORCAO, Ana I. y LOSCERTALES PALOMAR, Blanca (2011): “reestructuración productiva en los distritos industriales españoles del calzado: el caso de Illueca-Brea de Aragón”, *Scripta Nova*, Vol. XV, nº. 375
- ESCALONA ORCAO, Ana I., LOSCERTALES PALOMAR, Blanca, CLIMENT LÓPEZ, EUGENIO (2011): “Convenciones, prácticas empresariales y pautas para el desarrollo económico y territorial. Las industrias del vino y del calzado en la provincia de Zaragoza”, *Anales de geografía*, 31, 2: 77-102
- FERRARO GARCÍA, Francisco José y AZNAR SÁNCHEZ, José Ángel (2008): “El distrito agroindustrial de Almería: un caso atípico”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 30
- GAINZA BARRENCUA, Xabier y UNCETA SATRÚSTEGUI, Koldo (2011): “Los factores socio-territoriales y su incidencia en las estrategias locales de desarrollo: El caso de las agencias de desarrollo local en el País Vasco”, *Estudios Regionales*, 92: 113-143
- GARRIDO YSERTE, Rubén y PABLO PINDADO, Felix (2010): “Estrategias regionales para la promoción de la competitividad empresarial”, *Economía Industrial*, 375: 151-170
- OTTATI, Gabi dei (2006): “El efecto distrito: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas”, *Economía Industrial*, 359: 73-79
- RUIZ FUENSANTA, María Jesús (2008): “La poliespecialización como fuente de dinamismo del distrito industrial”, *mediterráneo Económico*, 13, pp. 19
- SALOM, J. y ALBERTOS, J.M. (2012): “Los efectos de la crisis económica en los distritos industriales valencianos: ¿hacia nuevos desequilibrios territoriales?. Comunicación V Jornadas de Geografía Económica, Grupo de Geografía Económica/AGE, Gerona, 28-30 junio 2012
- TRULLÉN, Joan y CALLEJÓN, María (2008): “Las agrupaciones de empresas innovadoras”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 21
- YBARRA, Josep Antoni y SANTA MARÍA BENEYTO, María Jesús (2008): “El distrito de juguete de la Foia de Castalla y su evolución”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 23
- YBARRA, José A. y DOMÉNECH, Rafael (2011):” Las agrupaciones de empresas innovadoras y la política industrial española basada en el territorio”, *Economía Industrial*, 380: 143-152

Bibliografía consultada

- ANTÚNEZ TORRES, Antonio y SANJUAN SOLIS, Jesus (2007): “Análisis de clusters en Andalucía”, *Investigaciones Regionales*, 12: 79-106
- AUDRESTCH, David y CALLEJÓN María (2007): “La política industrial actual: conocimiento e innovación empresarial”, *Economía Industrial*, 363: 33-46

- BENKO, Georges (2006): “Distritos industriales y gobernanza de las economías locales. El caso de Francia”, *Economía Industrial*, 359: 113-125
- BLASIO, Guido de, LUZZOLIN, Giovanni y OMICCIOLI Massimo (2008): “Medición del «efecto distrito»: una aproximación paramétrica”, *Mediterráneo Económico*, 13: 17
- BOIX, Rafael y TRULLÉN, Joan (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
- CALDERÓN CALDERÓN, Basilio y PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, Henar (2011): “Política de innovación y estrategia de desarrollo territorial en Castilla y León”, *Boletín AGE*, 55: 231-249
- CAPÓ-VICEDO, Josep, EXPÓSITO-LANGA, Manuel y MOLINA-MORALES, F. Xavier (2011): “La universidad en los distritos industriales ante el cambio en el contexto competitivo. Análisis del distrito industrial textil valenciano” *Investigaciones Regionales*, 19: 137-145
- CALVO PALOMARES, Ricard (2009): “Reflexiones sobre el modelo de desarrollo local: Propuesta de un decálogo de retos de futuro”, *Investigaciones Regionales*, 14: 133-153
- CARAVACA, Inmaculada, GONZÁLEZ, Gema y MENDOZA, Aída (2007): “Indicadores de dinamismo, innovación y desarrollo. Su aplicación en ciudades pequeñas y medias de Andalucía”, *Boletín AGE*, 43: 131-154
- CARAVACA, Inmaculada y GONZÁLEZ, Gema (2009): “Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial”, *Scripta Nova*, Vol. XIII, nº 289
- CLIMENT LÓPEZ, Eugenio (2009): “Los sistemas productivos locales: de la especialización flexible a la mente invisible y la gobernanza en red”, *Ería*, 78-79: 139-153
- EXPÓSITO LANGA, Manuel, CAPÓ VICEDO, Manuel y MASIÁ BUADES, Enrique (2007): “La gestión del conocimiento en los distritos industriales como apoyo a la innovación”, *Economía Industrial*, 366: 87-95
- EXPÓSITO-LANGA, Manuel, MOLINA-MORALES, F. Xavier, CAPÓ-VICEDO, Josep (2009): “Influencia de las dimensiones de la capacidad de absorción en el desarrollo de nuevos productos en un contexto de distrito industrial. Un estudio empírico al caso del textil valenciano”, *Investigaciones Regionales*, 17: 29-50
- FERNÁNDEZ TABALES, Alfonso, PEDREGAL MATEOS, Belén, RODRÍGUEZ MATEOS, Juan Carlos, PITA LÓPEZ, M^a Fernanda y ZOIDO NARANJO, Florencio (2009): “El concepto de cohesión territorial. Escalas de aplicación, sistemas de medición y políticas derivadas”, *Boletín AGE*, 50: 157-172
- FUSTER, Begoña, MARTÍNEZ, Carmen y PARDO, Gloria (2008): “Las estrategias de competitividad de la industria del calzado ante la globalización”, *Estudios Regionales*, 86: 71-96
- GALLETTO, Vittorio (2008): “Distritos industriales de innovación”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 23

- GÓMEZ MORENO, M^a. Luisa (2011): “Desarrollo rural vs. desarrollo local”, *Estudios Geográficos*
Vol. LXXII, 270: 77-102
- GÓMEZ URANGA, Mikel, ZABALA ITURRIAGAGOITIA, Jon Mikel y FERNÁNDEZ DE LUCIO, Ignacio (2008): “Pamográfica de la innovación en España a través de la evolución de indicadores regionales”, 368: 125-139
- GONZÁLEZ TIRADOS, Rosa M^a. y MEDINA ROJAS, Silvia (2011): Evolución de las empresas industriales españolas en la primera década del siglo XXI”, *Economía Industrial*, 380: 23-32
- GONZÁLEZ VÁZQUEZ, Beatriz (2007): “La importancia de las relaciones interorganizativas en los parques tecnológicos españoles: algunas observaciones empíricas”, *Investigaciones Regionales*, 10: 135-153
- GUENZI, Alberto (2006): “El distrito industrial y su impacto en la historia económica”, *Economía Industrial*, 359: 29-36
- HERNÁNDEZ, Francesc y SOLER, Vicent (2008): Medición del «efecto distrito»: una aproximación no paramétrica”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 14
- IGLESIAS PIÑA, David y RAMÍREZ HERNÁNDEZ, Javier Jesús (2008): “la formación de sistemas productivos locales”, *Teoría y Praxis*, 5: 51-67
- JORDÁ BORRELL, Rosa (2007): “Comportamientos innovadores de las empresas de servicios avanzados (SA). Aprendizaje y entorno en Andalucía”, *Economía Industrial*, 363, pp. 205-221
- JUSTE CARRIÓN, J. J., y FERNÁNDEZ ARUFE, J.E.(2005): “Sistemas productivos locales en Castilla y León: identificación y rasgos básicos”, *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 23-2, pp. 423-450
- LARRAZA KINTANA, Martín, CONTIN PILART, Ignacio y BAYONA SÁEZ, Cristina (2007): “Actividad emprendedora, innovación y desarrollo económico en España”, *Economía Industrial*, 363: 119-128
- LAZZERETTI, Luciana (2006): “Distritos industriales Clusters y otros: un análisis trespassing entre la economía industrial y la gestión estratégica”, *Economía Industrial*, 359: 59-72
- LAZZERETTI, Luciana (2008): “El distrito cultural”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 25
- LEVIN, Iljá (2006): “Los distritos industriales y el debate sobre la estrategia económica y política en Rusia”, *Economía Industrial*, 359: 127-146
- LÓPEZ, Manuel, MAS, Francisco y MOLINA, Fco. Xavier (2008): “Política tecnológica aplicada a los distritos industriales”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 24
- MARIN-GARCIA, Juan A., PARDO DEL VAL, Manuela y BONAVÍA MARTÍN, Tomás (2008): “La mejora continua como innovación incremental. El caso de una empresa industrial española”, *Economía Industrial* 368: 155-167
- MECHA LÓPEZ, Rosa (2006): “Análisis Comparativo de 8 Estudios de Caso de Industria Rural. Aportaciones para la investigación y las políticas públicas”, *Anales de Geografía*, 26: 195-225

- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, Ricardo (2006): *Difusión de innovaciones en sistemas productivos locales y desarrollo territorial*, Ponencia, III Congreso Internacional de la Red SIAL “Alimentación y Territorios”, Baeza, pp.29
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, Ricardo SÁNCHEZ MORAL, Simón, ABAD RAGÓN, Luis y GARCÍA BALESTENA Ignacio (2008): “Dinámicas industriales, innovación y sistema urbano en España: trayectorias de las ciudades intermedias”, *Boletín AGE*, 46: 227-260
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, Ricardo SÁNCHEZ MORAL, Simón, ABAD RAGÓN, Luis y GARCÍA BALESTENA Ignacio (2009): “Sistema urbano y sociedad del conocimiento: hacia una tipología de las ciudades españolas” *Investigaciones Regionales*, 16: 117-142
- MIRET-PASTOR, Lluís, VAL SEGARRA, María del y PEIRÓ-SIGNES, Ángel (2011): “Identificación de sectores de servicios y de alta tecnología en la Comunidad Valenciana: ¿Un nuevo cluster mapping?”, *Estudios Regionales*, 90: 71-96
- MOLINA DE LA TORRE, Ignacio (2010): “El papel de la Administración Local en las políticas de dinamización territorial: estrategias innovadoras en Medina del Campo (Valladolid)”, *Ería*, 82: 207-222
- MOLINA MORALES, Francisco Xavier (2008): “Los distritos industriales en la Europa mediterránea. Las diferencias entre Italia y España”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 20
- NACLERIO, Alejandro (2011): *La Política Cluster. El caso de los Sistemas Productivos Locales promovidos por la SEPYME*, Ministerio de Industria. Argentina. pp. 44
- OTERO NEIRA, M^a. Carmen y VARELA GONZÁLEZ, José A. (2008): “Interacción competitiva y ciclo de vida. Sectores en crecimiento frente a sectores maduros”, *Economía Industrial*, 367: 211-221
- PARRA, G., GARCÍA, P.M. y JIMÉNEZ, J.J. (2008): “Cooperación y ventaja competitiva en los distritos industriales”, *Investigaciones Europeas*, Vol. 14, nº 1: 85-102
- PAUNERO AMIGO, F. Xavier, SÁNCHEZ DAZA, Germán y CORONA TREVIÑO, Leonel (2007): “Sistemas productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea”, *Economía Informa*, 345, marzo-abril: 216-237
- PÉREZ MESA, Juan Carlos (2008): “Multinacionales y difusión de tecnología en clusters agroindustriales: El caso Almeriense”, *Estudios Regionales* 86: 155-180
- PEZZINI, Mario (2006): *Sistemas productivos locales y pequeñas empresas como estrategias para el desarrollo local. Los casos de Dinamarca, Emilia-Romagna y Comunidad Valenciana*, *Economía Industrial*, 359: 185-200
- PUIG BLANCO, Francisco, BERBEL PINEDA, Juan Manuel, DEBÓN AUCEJO, Ana (2007): “El desigual efecto de la globalización entre las empresas textiles españolas”, *Investigaciones Regionales*, 12: 59-78
- ROMERO, Juan y FARINÓS, Joaquín (2011): “Redescubriendo la gobernanza más allá del buen gobierno. Democracia como base, desarrollo territorial como resultado”, *Boletín AGE*, 56, pp. 295-319

- RUIZ FUENSANTA, María Jesús (2009): “Influencia de las economías externas de distrito sobre la productividad empresarial: un enfoque multinivel”, *Investigaciones Regionales*, 18: 61-82
- SALOM, Julia, ALBERTOS, Juan M. (2006): “Redes institucionales y servicios a las empresas en el cluster cerámico de Castellón”, *Scripta Nova*, Vol. X, nº 213
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, José Luis (2008): “¿Debemos desechar los modelos territoriales de innovación?. Una respuesta desde la Geografía Económica española”, *Ería*, 76: 267-278
- SÁNCHEZ SLATER, Enrique (2008): “Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas”, *Revista de Geografía Norte Grande*, 40: 47-57
- SEGARRA BLASCO, Agustí y TERUEL CARRIZOSA, Mercedes (2007): “Creación y supervivencia de las nuevas empresas en las manufacturas y los servicios”, *Economía Industrial*, 363: 47-58
- SFORZI, Fabio (2006): “El distrito industrial y el virage territorial en el análisis del cambio económico”, *Economía Industrial*, 359: 37-42
- SFORZI, Fabio (2008): “Unas realidades ignoradas: de Marshall a Becattini”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 12
- SOLER Y MARCO, Vicente (2006): “Nuevas técnicas para a medición del efecto distrito en las aglomeraciones industriales”, *Economía Industrial*, 359: 81-87
- SOLER Y MARCO, Vicent (2008): “Preámbulo: los distritos industriales, como una oportunidad competitiva”, *Mediterráneo Económico*, 13, pp. 30
- TOMÁS CARPI, Juan Antonio (2008): *El desarrollo local sostenible en clave estratégica*, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 61: 73-101
- TRULLÉN, Juan (2006): “Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial”, *Economía Industrial*, 359: 95-112
- TRULLÉN, Juan (2007): “La nueva política industrial española: innovación, economías externas y productividad”, *Economía Industrial*, 363: 17-31
- VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (2007): “Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial”, *Investigaciones Regionales*, 11: 183-210
- YBARRA, José Antonio (2006): “la experiencia española en distritos industriales. Realidad de un concepto para la PYME y el territorio”, *Economía Industrial*, 359: 89-94
- YBARRA, Josep-Antoni (2011): “Alfred Marshall en España: desde su omisión hasta su restitución por la política industrial territorial”, *Investigaciones Regionales*, 19:147-153

CRISIS, REPRIMARIZACIÓN Y TERRITORIO EN ECONOMÍAS EMERGENTES: CASO COLOMBIA

Nohra LEÓN RODRÍGUEZ¹
Universidad Nacional de Colombia –Sede Bogotá
nleonr@unal.edu.co

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad se experimenta una transformación global, diferente a las fases previas de desarrollo del capitalismo, con profundos efectos territoriales para aquellas regiones con buenas dotaciones de su base natural; sin duda en la raíz de tal transformación se encuentra el surgimiento de China como gran potencia económica y su transición hegemónica. Como se observará más adelante, esto a su vez requiere que aquellos países con óptimas dotaciones de recursos naturales definan políticas claras en respuesta a las presiones que reciben de las economías de mayor desarrollo relativo. En este sentido vale la pena preguntarse qué características hacen que estos procesos de transformación sean diferentes?

Como lo señala Muradián (2011) se suelen identificar las siguientes características que tipifican esta etapa a saber:

- Gran expansión a nivel global del consumo de recursos naturales.
- Fuertes cambios en los términos de intercambio de los países con mejor dotación de recursos naturales.
- Escasez relativa de productos agrícolas, de recursos renovables y no renovables, incidiendo en la volatilidad de los precios de dichos recursos.
- Reconfiguraciones de los sistemas de apropiación, extracción y provisión de recursos naturales, con efectos directos en las dinámicas territoriales.
- Desvinculación del crecimiento económico entre los centros y las periferias tradicionales del capitalismo global.

¹ PhD Ciencias Económicas. Directora del Instituto de Estudios Ambientales IDEA de la Universidad Nacional de Colombia –Sede Bogotá. Docente del Departamento de Geografía.

Surge entonces un nuevo contexto en el sistema global no sólo para la extracción sino también para la provisión de recursos naturales; con este nuevos giros caracterizan los patrones de intercambio y con ellos una nueva geografía de los flujos y materiales, soportado en nuevas prácticas y valores de las corporaciones, nuevas modalidades de acceso a recursos naturales y de marcos regulatorios de extracción/explotación de recursos naturales, bajo una nueva lógica espacial.

En este contexto, el presente documento, busca identificar y caracterizar las dinámicas productivas que se derivan de las nuevas formas que tipifican el capitalismo expost a la reciente crisis mundial, para los países Latinoamericanos y en particular para Colombia; la rápida respuesta a los procesos de reprimarización de las economías emergentes con las implicaciones o externalidades negativas sobre ecosistemas estratégicos y otros espacios geográficos, dando lugar a nuevas morfologías, a la generación de pasivos ambientales y sociales en estos territorios.

Finalmente a manera de reflexiones finales se entregan algunos lineamientos que se pueden configurar en los retos que deben asumir las economías emergentes y en este contexto que debe enfrentar un país como Colombia, ante los evidentes impactos derivados de la implementación de un modelo de reprimarización de su economía.

2. EL CONTEXTO DE LA RECIENTE CRISIS MUNDIAL DEL CAPITALISMO

Se observa que luego de la crisis financiera del año 2008, los metales preciosos en particular la plata y el oro, se convirtieron como lo referencia Martínez (2012) en una inversión más segura ante la volatilidad en las bolsas de valores y las fluctuaciones de las principales monedas en los mercados mundiales. Lo mismo ha sucedido recientemente tras la incertidumbre existente en torno a la evolución financiera de los países europeos. De otro lado, el panorama internacional muestra un dinamismo del mercado minero mundial, este se corrobora como lo afirma Poniachik (2012) en la estimación de la inversión de US \$250 mil millones en proyectos mineros en América Latina al año 2020 como se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 1. Inversiones previstas para Latinoamérica al año 2020

País	Miles de millones USD
Argentina	10
Brasil	58
Chile	75
Colombia	22
Ecuador	7
México	13
Panamá	9
Perú	56
TOTAL	250

Fuente: www,Cesco.cl. A partir de SINMPE, Asomineros, Camimex, Secretaría Minería Argentina.

Estos reajustes expresan nuevos modos de acceso a los recursos, diferentes a los que se dieron en la fase anterior del capitalismo global, caracterizados por la utilización de paquetes expresados en ayuda internacional, inversión, migración, proyectos de infraestructura que provienen de economías desarrolladas dirigidos especialmente a países de América Latina. Estas economías Latinoamericanas tienden a especializarse en la extracción y comercialización², presionando particularmente sobre modelos de reprimarización, que van migrando paulatinamente hacia espacios más frágiles desde la perspectiva ecológica y social, conduciendo a conflictos ambientales. Está creando mayores ingresos pero menores niveles de resiliencia en las economías emergentes.

Uno de los mercados más atractivos recientemente lo constituyen los países de la APEC, lo cual se verifica en la participación que tienen algunos países Latinoamericanos en el mercado de la APEC, como se puede observar en la tabla 1. Colombia para el año 2010, exportó cerca de \$US 23.928 millones a países de la APEC, mientras que para el mismo año importó cerca de \$US 24.211 millones, situación que refleja una balanza comercial aún deficitaria para Colombia y donde se intenta tener una mayor participación, con productos del sector primario, según los últimos acuerdos establecidos por el gobierno.

² En otras palabras y parafraseando a Azqueta (2004), la explotación intensiva e insostenible de su base de recursos naturales, no sólo es subóptimo desde el punto de vista del bienestar social global, sino que parece traer como resultado el esperado crecimiento económico para algunos territorios, aún con el sacrificio de su propio desarrollo.

Tabla 1 Participación por países en el mercado de la APEC 2010

Participación en exportaciones destino APEC		Participación en importaciones origen APEC	
Principales países	% en APEC	Principales países	% en APEC
Estados Unidos	70,7	Estados Unidos	41,2
China	8,2	China	20,8
Perú	4,7	México	15,3
Chile	3,8	Japón	4,5
México	2,7	Corea	3,6
Canadá	2,2	Perú	3,1
Japón	2,1	Canadá	3,1
Singapur	1,8	Chile	2,8
Corea	1,6		

Fuente: León N., Afanador J. 2011. Inserción de Colombia en Asia Pacifico. Ministerio De Relaciones Exteriores. Colombia. Universidad Nacional de Colombia. Sede Bogotá

En consecuencia serias implicaciones se ciernen sobre los países Latinoamericanos involucrados en este modelo: de un lado la presencia de altas tasas de crecimiento económico, basadas en la creación de vínculos comerciales muy fuertes con Asia. La evidencia de un riesgo derivado de la sobre especialización en el sector primario, presencia de la enfermedad holandesa, alta volatilidad y vulnerabilidad del crecimiento económico a las condiciones externas. Por tanto, la situación actual esta convirtiendo a los países con òptima dotación de recursos naturales en dependientes del precio de los recursos naturales y pro tanto expuestos a una mayor probabilidad de crisis asociada a problemas de seguridad alimentaria.

Visto así, para algunos estudiosos del tema pareciera que por primera vez en la historia del capitalismo moderno, una transición hegemónica está asociada a mejores condiciones de intercambio de los países periféricos; sin embargo como a los saldos finales no se les ha restado el valor de los pasivos ambientales y sociales que dichas actividades dejan en los territorios, sus balances parecieran positivos; lo cierto es que las deudas ambientales expresadas en la segunda naturaleza no se incorporan; unido a la irreversibilidad de gran parte de estos impactos y del monto de pasivos huérfanos no contabilizados.

Quienes son optimistas frente al crecimiento económico de las economías emergentes, se preguntan hasta qué punto es posible reconciliar escasez y crecimiento? Se se está entrando

a una nueva era de crecimiento periférico? A una era de escasez global? A ambas? Por qué la expansión de la escala física de la economía implica amenazas tan importantes para América Latina?. Es claro que nuestros territorios se caracterizan por una riqueza, diversidad, inequidad estructural extrema en el acceso a los medios de producción primaria y procesos históricos de exclusión social

3. DEL MODELO DE REPRIMARIZACIÓN Y SUS EXTERNALIDADES TERRITORIALES

Los factores de perturbación económica en los últimos 20 años, se originaron de los mercados financieros, con crisis globales, primero en el sudeste asiático en 1997 y después en las economías maduras en 2008 y años siguientes las llamadas economías emergentes han sostenido el crecimiento del producto en el mundo y creado demandas importantes de todo tipo de bienes y servicios, en particular, de alimentos, hidrocarburos y productos mineros. Los precios de estos bienes han subido al igual que las exportaciones y la inversión extranjeras en los países productores de commodities. Estos flujos han atenuado los impactos de la última crisis en las economías ricas en recursos naturales. (Martínez. 2012)

En la reciente crisis mundial, gran parte de los países Latinoamericanos se han convertido en espacios atractivos para la inversión extranjera en el sector primario, dando lugar a la llamada reprimarización; ésta puede catalogarse de tipo A cuando se trata de la recuperación del sector primario en el producto agregado y en las exportaciones; se observa retroceso del sector manufacturero, expresado en pérdida de importancia del proyecto de industrialización y disminución de su contribución al PIB (Nadal 2009). Cuando ésta se acompaña de economías exportadoras de recursos naturales y mano de obra barata, nos encontramos frente a la reprimarización tipo B. Bajo estas consideraciones los recursos naturales se convierten en activos (similares a los activos financieros), se promueve el extractivismo como mecanismo de fácil inserción en los mercados internacionales y como alternativa para el ingreso de divisas procedentes del sector externo.

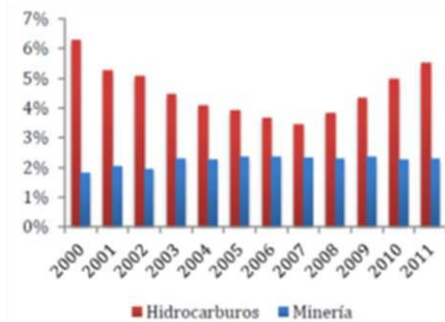
La reprimarización de una economía incorpora actividades: maduras tecnológicamente, generadoras de poco valor agregado, con escasa diversificación de productos, que compiten vía precios-costos, con empleos inestables y temporales además

de salarios por debajo del promedio del resto de actividades económicas. Se trata de sectores de escasos vínculos con el resto de la economía, considerándose como débil motor del crecimiento económico y una vía que profundiza el agotamiento de la base de recursos naturales y la degradación ambiental, dejando las externalidades negativas y los pasivos socioambientales en los territorios origen de los recursos extractivos, a cambio de bajos ingresos por tales exportaciones, sin que tengan capacidad para generar desarrollo.

3.1. Los escenarios de la reprimarización en Colombia: la minería.

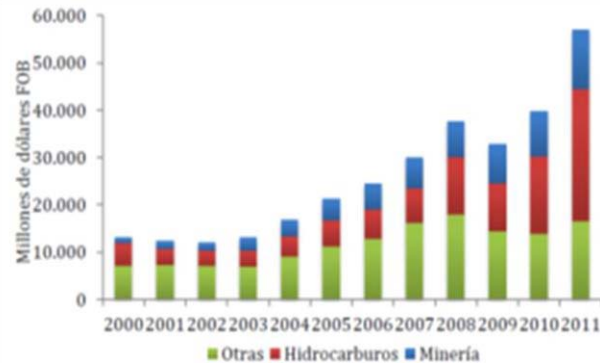
En este contexto, en los últimos años Colombia se viene insertando en los mercados globales a través de las exportaciones procedentes del sector primario, particularmente del sector de hidrocarburos y minería. El siglo XXI comienza con una alta contribución de este sector al PIB nacional, tendencia que se presenta hacia finales de la década pasada; en gran medida este comportamiento obedece de un lado al comportamiento de la demanda internacional por este tipo de recursos naturales, unido a una política económica nacional que identificó una oportunidad para su desarrollo, sin dimensionar el alcance de los pasivos ambientales que se derivarían de la implementación de un Plan Nacional de Desarrollo soportado en la Locomotora minera.

Gráfico 1 Participación del sector minero y de Hidrocarburos en el PIB –Colombia



Fuente: Martínez. 2012. Impacto socioeconómico de la minería en Colombia. Fedesarrollo. Bogotá.

Gráfico 2. Evolución de las exportaciones

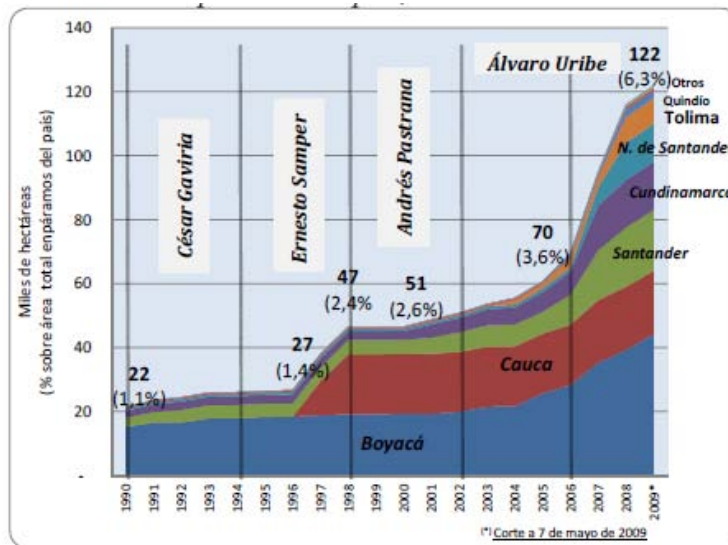


En el marco agroexportador, desde finales del siglo pasado Colombia gira rápidamente hacia este modelo de reprimarización, dando lugar a nuevas reconfiguraciones del territorio, enfrentándolos a conflictos por el uso del suelo; situación que se agrava cuando las potenciales zonas de extracción de recursos mineros se corresponden con áreas de reserva, ecosistemas estratégicos o territorios que encierran verdaderos patrimonios culturales y de biodiversidad para una nación.

Un primer indicador de la intensidad del sector productivo de adelantar labores de exploración y explotación, lo constituye la evolución de los procesos de titulación minera que otorga INGEOMINAS. Siguiendo el gráfico 3 que se encuentra a continuación, durante las tres administraciones anteriores a Uribe (Rudas 2010), las áreas tituladas para minería, crecieron a un ritmo moderado a una tasa menor al 8% anuales. Durante la primera administración Uribe, la tasa de crecimiento del área titulada fue del 15% anual, se titularon en promedio 200 mil Has. anuales, para colocarlas cerca de 2 millones de Has; pero la avalancha de titulación se produjo en los tres últimos años; así entre 2004 y 2008 se entregaron en promedio más de un millón doscientos mil Has. Anuales. En sólo nueve meses del año 2009 aparecen registros de nuevos títulos mineros por 4 millones treinta y ocho mil Has.

Gráfico 3 Superficie con título minero en páramos por departamentos

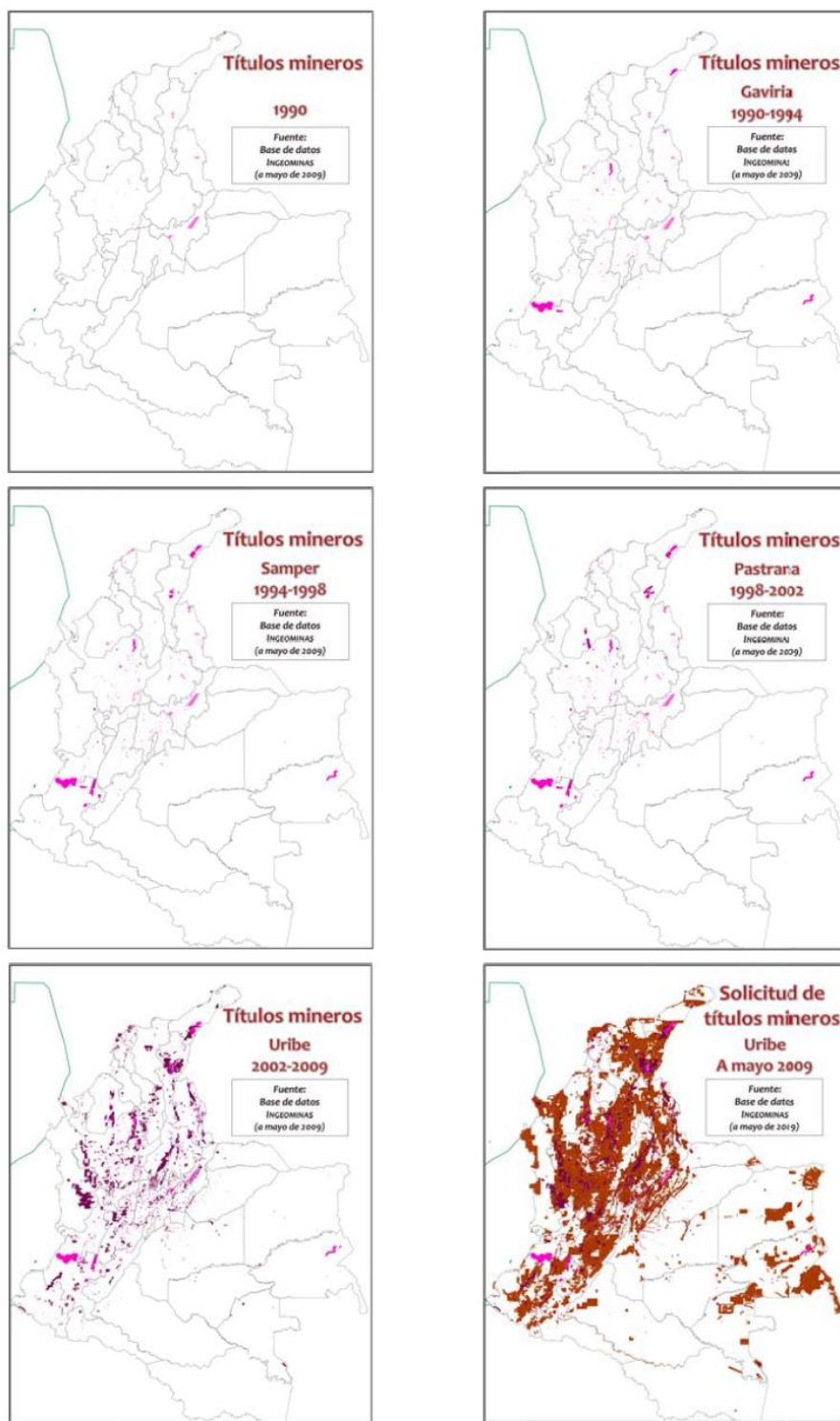
Área acumulada y % del total de páramo en Colombia 1990-2009



Fuente: INGEOMINAS.2009.Títulos mineros. IAVH. Mapa de páramos

Otro indicador de la presión minera sobre el territorio lo constituyen las solicitudes de títulos mineros que en mayo de 2009 aún no habían sido otorgados; para esta fecha, alrededor del 35% del territorio continental de Colombia, estaba en solicitud de título minero no resuelto. De manera complementaria se encuentra la cartografía de la evolución espacial de la titulación minera para la última década en el país, información que se solapa con espacios que se corresponden con ecosistemas estratégicos, áreas de reserva, zonas de asentamientos indígenas y afrodescendientes, entre otros, que de entrada expresan las dificultades de unas decisiones que desencadenan desequilibrios ambientales y de patrimonio cultural, conduciendo en muchos casos a conflictos por uso del suelo y en últimas a serias dificultades de la sostenibilidad territorial.

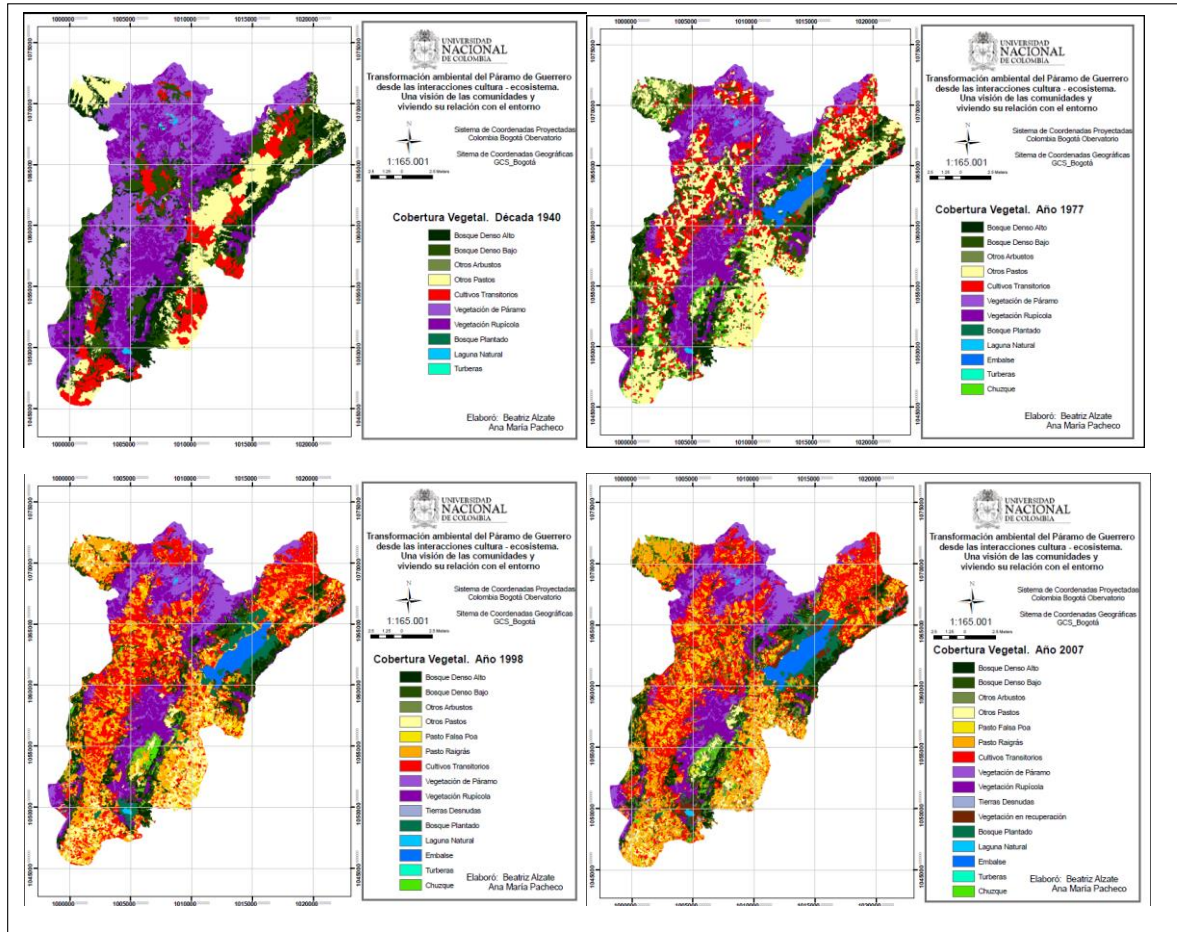
Mapa 1. Evolución de la titulación minera en Colombia 1990-2009



3.2. La reprimarización de la economía y las transformaciones de ecosistemas estratégicos.

Los procesos de transformación del Páramo de Guerrero están asociados a las dinámicas económicas y de asentamientos humanos que rápidamente se fueron imponiendo. Las nuevas interacciones entre los diferentes actores presentes en el Páramo, unido a Las nuevas relaciones funcionales definidas Mapa 2 Transformación de las coberturas en el Páramo de Guerrero por los requerimientos del mercado, marcaron, especialmente de los años 1960, las tendencias del avance de la frontera agrícola con destino a la expansión de los cultivos de papa y/o las áreas para pastos.

Mapa 2 Transformación de las coberturas en el Páramo de Guerrero 1940-2007



Fuente: León N. 2011. Los procesos de transformación del Páramos de Guerrero. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.

Durante el período en estudio el avance de estos usos no fue perfectamente lineal ni creciente; los años 1960 presentan una alta evolución en las hectáreas que se destinaron para la producción agropecuaria, correspondiéndose con la llegada del modelo de revolución verde a la zona, la cual demandaba una mayor proporción de suelos.

La variabilidad que se observa en los años posteriores se explica en gran medida por el ciclo papero, definido por el mercado especialmente de Bogotá (Corabastos) y por algunos problemas de orden fitosanitario que desestimularon a algunos productores. El último año de análisis entrega un número de Has de cultivos que refleja nuevamente el peso de los mercados regionales sobre la producción papera, con destino al consumo directo o a satisfacer la demanda de algunas agroindustrias alimentarias. Desde los años 1995, la expansión de las áreas de producción ha incidido en incrementos proporcionales en la producción papera, especialmente en el municipio de Zipaquirá. La búsqueda de mayores niveles de producción condujo rápidamente a nuevas formas de apropiación de la tierra, resultando los esquemas de arrendamiento los más atractivos desde la perspectiva de los grandes productores y de sus ingresos, mientras que para el ambiente se expresa en profundos deterioros de la calidad del suelo y en externalidades ambientales que no paga o compensa el productor, sino que debe asumirlas el propietario de la tierra. (León N. 2011)

La pérdida de las coberturas naturales Bosque Altoandino y Páramo (ver mapa 2) se ha debido principalmente a la expansión de la frontera agropecuaria. El crecimiento de la cobertura Actividad agropecuaria en 165% en los 67 años de análisis del Complejo Páramo de Guerrero ha ocurrido a causa de la transformación y reemplazamiento de las coberturas naturales Bosques y Páramo, donde la primera ha decrecido en 65% con respecto al área que cubría en 1940 y la segunda en 47%. Al calcular la tasa de variación de la expansión o contracción de las áreas de las coberturas de interés señaladas, se observa con respecto al Páramo que la tasa de transformación en el período de estudio ha sido constante entre -6% y -10% a excepción del periodo comprendido entre 1960-1977 donde ocurrió la mayor tasa de transformación que sobrepasa al -20%. (Cháves M. 2009)

En cuanto al Bosque Altoandino la tasa de variación de la transformación ha tenido un comportamiento más dinámico que el Páramo. A medida que han pasado los años la tasa de transformación se ha ido acrecentando con una leve tendencia a disminuir, es así como entre 1940 y 1960 la tasa de variación se encuentra alrededor el 9%, desde 1960 hasta 1988

la tasa fue del 14%, en el periodo 1988-1988 ascendió a más del 25% y de 1998 a 2007 tuvo un leve descenso a alrededor del 21%. Es decir que la transformación del Bosque Altoandino en la zona de estudio a causa de la actividad agropecuaria ha tenido un ritmo mayor que para el Páramo lo cual es de esperar debido a que corresponde a una franja altitudinal más baja que el Páramo y la expansión tiene un comportamiento colonizador con la altura.

En cuanto al comportamiento de la expansión de la frontera agropecuaria la tendencia es que en los últimos años la tasa de variación ha tendido a ser muy baja con respecto a los años anteriores. En general la expansión se dio en tasas de alrededor del 22% en casi todo el periodo de estudio, el único periodo en el que ha disminuido considerablemente ha sido el que comprende 1998-2007 en el cual la tasa de variación se ubica en alrededor del 2,5%. Este comportamiento puede deberse a la declaración de reservas forestales protectoras en los últimos años en la zona de estudio y/o a variables geofísicas como pendiente presentes en el Complejo Páramo de Guerrero.

En los últimos años, dada la política de Estado que se viene redireccionando desde los planes de desarrollo, se ha profundizado la transformación de los paisajes, dado el impulso a la actividad minera sin tener políticas específicas para áreas estratégicas. Según la información del Ministerio del Medio Ambiente (2008) el Páramo de Guerrero es quizás el Páramo de la Sabana de Bogotá que tiene una mayor proporción de hectáreas (7757) de recurso carbón con título minero, mientras que cerca de 11573 Has, se solicitan a través de 49 títulos, con el agravante que gran parte del recurso se encuentra en áreas de páramo propiamente dicho. En cuanto a los materiales para construcción igualmente se presentan en una mayor proporción del Páramo de Guerrero; algunas de estas actividades se desarrollan dentro de zonas que se han declarado de reserva.

Las actividades extractivas que se ubican en el Páramo de Guerrero, siguen un patrón tradicional e informal de explotación, con las implicaciones ambientales que se desprenden de este modelo de actividad. Ante la presión que recientemente se viene haciendo por parte de algunas comunidades locales, en torno a la no actividad minera en el Páramo, algunos propietarios señalan que ellos hacen minería responsable; pero aún cuando se presentan algunas explotaciones que incorporan elementos ambientales, estos modelos no son suficientes, dado que cualquier tipo de minería presente en páramo genera disturbios y

desequilibrios con impactos de carácter irreversible sobre la biodiversidad que aún sustenta el Páramo.

Visto así el Páramo de Guerrero como ecosistema integral se sume actualmente entre actividades económicas soportadas en el modelo de reprimarización de la economía local y regional y una biodiversidad transformada, amenazada, poniendo en entre dicho la funcionalidad de un ecosistema estratégico: la conservación. Esta situación se replica y se profundiza para el resto de áreas de páramo que aún quedan en el territorio colombiano.

4. A MANERA DE REFLEXIONES FINALES

Las tendencias que muestran las economías emergentes Latinoamericanas en el contexto de la reciente crisis mundial de los años 2008 y 2009, conduce a re-pensar en el marco de las nuevas lógicas del capital global, grandes retos a nivel regional, entre los cuales se sugiere:

- El resguardo de patrimonios naturales y culturales fundamentales para hacer posible la vida y pre-requisito para establecer cualquier sistema productivo.
- Buscar los mecanismos que posibiliten la Re-distribución de los beneficios entre sectores y grupos sociales, sobre la base de la equidad territorial.

Estas propuestas requieren de una combinación de la regulación del estado y si se quiere de formas de re-negociación en las condiciones de la explotación de los recursos naturales y la distribución de los beneficios.

En el contexto Colombiano, es preciso dimensionar los alcances de una economía especializada y soportada en un modelo extractivista, que no genera valor agregado para el país, que deriva profundas transformaciones en el territorio, que percibe unos ingresos que no tienen el alcance para mitigar, reponer, compensar o en general pagar los pasivos acumulados que dichas actividades dejan a la sociedad. En este sentido no es aconsejable direccionar una economía dependiente de un solo sector, mucho más cuando sus vinculantes son con el mercado externo.

De otro lado, urge resolver los conflictos entre la legislación ambiental y la minera, especialmente en lo que concierne a ecosistemas estratégicos y áreas de conservación, particularmente en lo que se refiere a la protección de los páramos, dada sus funciones y servicios ecosistémicos, fundamentales para garantizar no sólo el equilibrio biofísico sino además el bienestar de las comunidades. En este sentido se hace indispensable la definición de áreas de no explotación por su vulnerabilidad ambiental y social

Se sugiere adicionalmente:

Revisar el régimen tributario de la minería, especialmente las exenciones de impuestos a la actividad extractiva

- Revisar las políticas participación nacional (incluyendo el estado) en los beneficios de la explotación de recursos naturales
- Revisar la legislación laboral de grandes plantaciones
- Revisar régimen tributario de las exportaciones primarias, para evitar la ley de San Garabato, se exporta barato en gran escala y se importa poca cantidad a altos precios.
- Establecimiento de programas redistributivos a gran escala
- Asegurar que las empresas, eviten la generación de pasivos huérfanos y que asuman su pasivo ambiental.

Finalmente, se hace indispensable establecer un re-ordenamiento territorial que haga coherencia con la política económica, buscando inducir los menores desequilibrios y transformaciones de los territorios.

BIBLIOGRAFÍA

AZQUETA D., DELACÁMARA G., 2004.. El papel de las variables ambientales en la NGE. En: Investigaciones Regionales 4. p. 145-175.

CHAVES M. 2009. Análisis de la transformación del paisaje (1940-2007) y análisis de la biodiversidad en el Complejo Páramo de Guerrero. En: Los procesos de transformación del Páramo de Guerrero. Universidad Nacional de Guerrero.

- HARVEY D., KELLARD N., MADSEN J., WOHAR M. 2010. The Prebisch-Singer hypothesis: Four centuries of evidence. *Review of Economics and Statistics*. 92(2) p. 367-377.
- LEÓN N., ALZATE B. 2009. Procesos de transformación en el páramo de Guerrero 21940-2007. Universidad Nacional de Colombia. Sede Bogotá. Instituto Alexander Von Humboldt.
- LEÓN N. 2010. Valoración parcial de los recursos naturales en el Páramo de Guerrero. Universidad Nacional de Colombia.
- LEÓN N. 2011. El páramo de Guerrero: conflictos entre conservación y reprimarización de su economía. Ponencia al EGAL XIII. San José de Costa Rica.
- LEÓN N., AFANADOR J. 2011. Inserción de Colombia en Asia Pacífico. Ministerio de Relaciones Exteriores. Colombia. Universidad Nacional de Colombia. Sede Bogotá.
- MARTÍNEZ A. 2012. Impacto socioeconómico de la minería en Colombia. Fedesarrollo. Bogotá.
- Minsiterio de Medio Ambiente Vivienda y desarrollo Territorial. 2008. Información estadística sobre licencias ambientales. Bogotá
- MURADIÁN R., WALTER M., MARTÍNEZ ALLIER J. 2011. Hegemonic transitions and global shifts in social metabolism: Implications for resource-rich countries. Introduction to the special section
- NADAL A. 2009. Macroeconomía y reprimarización en América Latina. Ponencia presentada en III. CISDA.
- RUDAS GUILLERMO. 2010. Política ambiental del presidente Uribe 2002-2010. Niveles de prioridad y retos futuros. Consejo Nacional de Planeación.
- www.ingeminas.gov.co Bajo la denominación año 2002. Relación Contratos de Concesión. Dirección Servicio Minero.

LOS EFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS: ¿HACIA NUEVOS DESEQUILIBRIOS TERRITORIALES?

Julia SALOM CARRASCO

Departamento de Geografía e Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. Universtat de València
salomi@uv.es

Juan Miguel ALBERTOS PUEBLA

Departamento de Geografía e Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. Universtat de València
albertos@uv.es

1. INTRODUCCIÓN

La Comunidad Valenciana se ha caracterizado tradicionalmente por la existencia de un fuerte desequilibrio territorial, cuya expresión más tónica es la dicotomía entre un litoral urbanizado y densamente poblado, y un interior pobre agrícolamente, rural y en vías de despoblamiento. El proceso de terciarización y el fuerte desarrollo turístico de las últimas décadas vendría a agudizar este contraste “interior-litoral” que genera dinámicas negativas en ambos tipos de áreas (BURRIEL Y SALOM, 2001: 115-117). Sin embargo, este modelo territorial contrastado se difumina en la mitad meridional de la región debido a la existencia de una serie de espacios articulados por una red de ciudades medianas y pequeñas (Ontinyent, Alcoi, Ibi, Elx, Elda...) cuyo origen se relaciona con el desarrollo de una industria tradicional de bienes de consumo, basada en un empresariado autóctono, la existencia de recursos locales y una fuerte tradición artesana, de acuerdo con el modelo que se ha denominado de “industrialización endógena” (VÁZQUEZ BARQUERO, 1988). Estos espacios, calificados como “sistemas productivos locales”, “distritos” o “cluster” industriales (YBARRA, 1991; SOLER, 2000) debido al importante papel que juegan en ellos las relaciones interempresariales y el contexto socioinstitucional, han llegado a mostrar una dinámica innovadora superior a lo que se podría esperar de un sistema productivo dominado por pequeñas y medianas empresas de sectores tradicionales (SALOM ET AL., 1999).

Históricamente, la dinámica positiva de estos sistemas productivos locales ha contribuido de forma importante a la atenuación de los desequilibrios regionales. En el último cuarto del siglo XX, los niveles de desigualdad de la riqueza desde una perspectiva territorial se recortaron sensiblemente en la región, reduciéndose el coeficiente de variación de la renta *per capita* comarcal de 0'14 a 0'09 entre 1975 y 1998, y el índice de

Gini de la renta comarcal en relación con la población de 0'07 a 0'05 (SALOM, ALBERTOS, PITARCH, 2001: 169). Y esto fue así en gran parte porque, al menos hasta principios de siglo XXI, tanto en el periodo de crisis económica entre 1975-1983 como en la posterior etapa de reestructuración y crecimiento (1983-1998), estas áreas supieron resistir las tendencias concentradoras de la población y las actividades económicas hacia la región metropolitana de Valencia y el eje turístico litoral. Entre 1975 y 1983, los espacios industriales interiores pasaron de suponer en conjunto el 16'7% de la renta familiar disponible regional al 17'9%, mientras que las áreas urbanas perdían peso económico relativo. Tras la posterior etapa de reestructuración y crecimiento, y pese a la expansión del área cerámica de la Plana de Castelló-l'Alcalatén y de la segunda corona metropolitana de Valencia, las comarcas industriales interiores aún suponían el 16% de la renta familiar disponible de la región (SALOM, ALBERTOS Y PITARCH, 2001:160). Esta situación se derivaba en gran parte del fuerte crecimiento de las inversiones industriales, cuya cuota en el total de la región se fue incrementando a lo largo de este periodo (del 15'5% del total regional en 1989-92 al 20'1% en el periodo 1995-1998), así como de una política industrial regional de firme apoyo a los sectores tradicionales (SALOM, J. Y ALBERTOS, J. M., 1995).

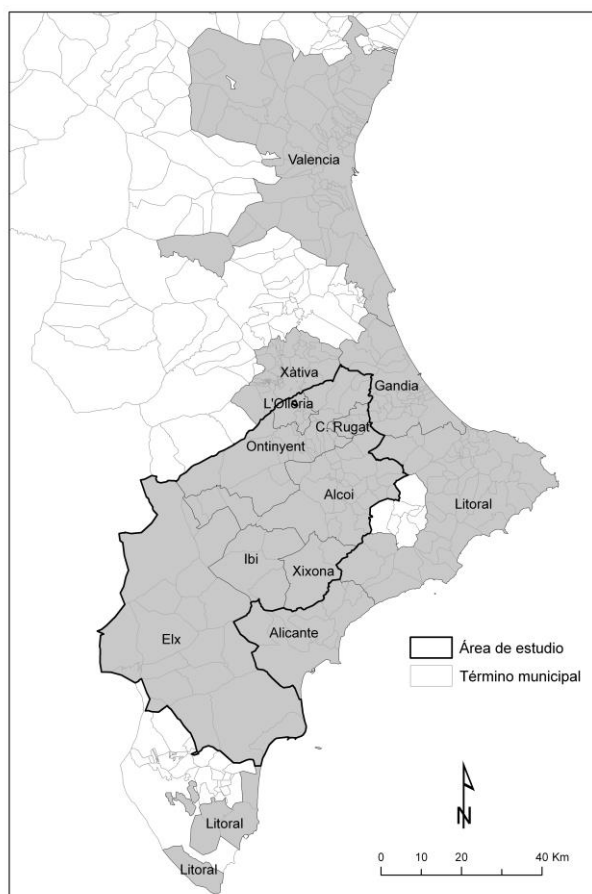
Desde entonces se han producido grandes transformaciones económicas que han tenido un fuerte impacto territorialmente diferenciado. En particular, a partir del año 2006, se inicia en España uno de los ciclos negativos más importantes de la historia económica reciente, que se acelera a partir del año 2009 hasta concluir en la actual fase de recesión económica. En este contexto, la Comunidad Valenciana mantiene una dinámica diferenciada dentro del Estado español, caracterizada por una mayor sensibilidad al ciclo y un hundimiento especialmente acusado de los principales indicadores económicos. Este diferencial negativo se ido agudizando progresivamente, en particular desde 2009. Así, el crecimiento del PIB durante el periodo 2008-2011 fue de -2,07% en la región, frente al -1,05% de la media nacional. En consecuencia, en 2011 el PIB por habitante regional se situó claramente por debajo de la media nacional (20.583 euros, frente al 23.271 de España), y sólo por delante de las Comunidades Autónomas de Ceuta, Canarias, Murcia, Castilla - La Mancha, Melilla, Andalucía y Extremadura. Por otra parte, en 2009 era la región, tras Murcia, con mayor tasa de mortalidad empresarial (10,8%, frente al 2,1% de media nacional) y con una menor tasa neta de nacimientos-defunciones de empresas (-2,96%, frente al -2,09% de media nacional). Esta pérdida de actividad económica se ha traducido en unos niveles de paro que, de estar por debajo de la media nacional (8,4% en

2005), han pasado a superarla sobradamente (24,6% frente al 21,8% de España en 2011). Los datos del primer trimestre de 2012 muestran de nuevo que la Comunidad Valenciana, es, junto con Andalucía y Cataluña, la región que experimenta los mayores descensos de ocupación y los mayores aumentos de paro (INE).

Aunque el mayor rigor de la crisis en la región se ha achacado al peso del sector turístico y a la entidad desmesurada que adquirió en la etapa precrisis el sector de la construcción, también la industria ha experimentado un importante retroceso. En este contexto, el impacto territorialmente diferenciado de la crisis industrial puede tener importantes consecuencias en los sistemas productivos locales del interior valenciano y, en consecuencia, generar a medio plazo el agravamiento de los desequilibrios intrarregionales.

El objetivo de esta comunicación es analizar el impacto que ha tenido la crisis económica reciente sobre los distintos espacios de la región y, en particular, sobre las comarcas industriales interiores, con el fin de estimar su contribución al modelo territorial en los próximos años. Para ello, se analizará la evolución de distintos indicadores de dinámica económica (tasas de paro, dinámica innovadora de las empresas, saldo migratorio, cuota de mercado e índices de actividad económica) en el último decenio, incidiendo especialmente en la evolución desde 2006 hasta hoy.

Figura 1: Área de estudio



El análisis se ha centrado en los distritos industriales del centro y sur de la región, que son los que más han contribuido al reequilibrio del modelo territorial valenciano (ver fig. 1). La delimitación territorial utilizada es la resultante de un estudio realizado por los autores por encargo del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA) (SALOM ET AL., 2006) dirigido a identificar “cluster industriales” definidos como “áreas productivas especializadas de alto potencial de desarrollo”, es decir, agrupaciones territoriales de empresas que realizan actividades productivas específicas y que tienen cierta relevancia y ventajas tecnológicas. La metodología aplicada, inspirada parcialmente en la desarrollada por el Instituto de Estadística italiano (ISTAT, 2001), parte de un criterio de cohesión territorial a partir de la identificación de Mercados Locales de Trabajo (MLT) en base a los desplazamientos cotidianos intermunicipales por motivos de trabajo tanto del total de ocupados como de los ocupados en el sector manufacturero, según el censo de 2001. El resultado aparece en la tabla 1 y en la fig. 1. La dinámica de estos espacios se ha comparado con la seguida por otros tres tipos de mercados locales de trabajo de carácter muy distinto: los incluidos en el área litoral alicantina de carácter turístico, la región

metropolitana de Valencia, y otros espacios de carácter urbano articulados por las ciudades de Alicante, Gandia y Xàtiva.

Tabla 1 Especialización industrial del área de estudio				
Mercado Local de Trabajo	Número de municipios	Población 2011	Sectores de especialización industrial	
			Principal	Secundario
Alcoi	30	99375	17 Industria textil	18 Confección y peletería 21 Industria del papel
Elx	19	516960	19 Cuero y calzado	17 Industria textil 267 Industria de la piedra
Ibi	4	43740	365 Juegos y juguetes	25 Caucho y plástico
Xixona	2	8231	15 Alimentos y bebidas	21 Industria del papel
Castelló de Rugat	6	4416	263 Azulejos y baldosas	15 Alimentos y bebidas
l'Olleria	7	12898	261 Vidrio	25 Caucho y plástico
Ontinyent	22	76145	18 Confección y peletería	17 Industria textil

Fuente: Salom et al. (2006)

2. EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

2.1. Crisis en la industria valenciana: un impacto particularmente intenso

En la última década la industria ha ido perdiendo importancia en la economía valenciana. Según los datos recogidos en *la Contabilidad Regional de España*, en 2000 la industria sumaba el 21,5% del VAB regional y diez años después, en 2010, sólo llega al 14,0%; de suponer el 11,5 % del VAB industrial español en 2000 la industria valenciana ha pasado al 10,7% en 2010.

La Tabla 2 muestra la dinámica seguida por las principales magnitudes de la industria valenciana y de algunos sectores seleccionados. El conjunto del sector mostró tasas de crecimiento moderadas del VAB hasta 2008, si bien el volumen de empresas y de ocupados no hacía sino disminuir; las leves caídas en el número de empresas y ocupados se acompañaron de una dinámica modernizadora marcada por el aumento de tamaño medio de empresa (13,5 ocupados en 2001 y 14,7 en 2008) y el incremento de la productividad aparente del trabajo (el VAB por ocupado pasa de 43339 euros¹ en 2000 a 52538 euros en 2010, con un incremento del 21,2% en términos reales).

La crisis económica a partir de 2008 invierte la tendencia y afecta de forma particularmente importante a la industria valenciana, que muestra caídas en el VAB del 12,3% anual; de esta forma, el VAB industrial valenciano cae en dos años un 23,2%

¹ Las cifras que se aportan corresponden a euros constantes de 2010.

respecto al máximo registrado en 2008. En el conjunto de España la contracción del VAB industrial durante este bienio, aunque intensa, ha sido algo menor: el 16,3%. Probablemente como consecuencia de sus características estructurales -sectores, tamaños de empresa, mercados- la industria valenciana está siendo mucho más vulnerable a la presente crisis: tras casi 20 años de un crecimiento lento pero ininterrumpido, la producción industrial valenciana ha retrocedido en dos años hasta los valores propios de 1995, lo que da una idea de la profundidad de la caída.

Sector	Porcentaje de crecimiento anual								
	Empresas			Ocupados			Valor Añadido Bruto		
	2000 a 2005	2005 a 2008	2008 a 2010	2000 a 2005	2005 a 2008	2008 a 2010	2000 a 2005	2005 a 2008	2008 a 2010
Textil y confección	-7,5%	-2,3%	-12,2%	-7,0%	-8,6%	-12,3%	-7,8%	-6,3%	-10,7%
Calzado	-8,0%	-2,5%	-15,4%	-6,5%	-8,2%	-17,4%	-6,3%	-5,3%	-21,7%
Caucho y plásticos	-1,0%	1,0%	-8,1%	1,7%	1,3%	-9,9%	1,0%	4,0%	-9,9%
Vidrio	-1,6%	-12,3%	-1,9%	-4,9%	-8,0%	-15,5%	-2,9%	-4,7%	-24,2%
Juguete	-8,8%	-2,6%	-17,7%	-3,5%	-5,7%	-12,0%	3,9%	6,5%	-8,9%
TODA LA INDUSTRIA	-3,5%	-0,7%	-7,2%	-1,1%	-1,8%	-11,2%	1,4%	2,4%	-12,3%

Fuente: Elaboración propia partir de INE: Encuesta industrial a empresas

Este retroceso de la actividad ha tenido una diferente incidencia según sectores industriales. Como hemos visto, las comarcas interiores del sur de la provincia de Valencia y el norte de la provincia de Alicante están altamente especializadas en determinadas ramas industriales: Llama la atención que en las ramas industriales características de estas comarcas interiores, el declive de la actividad no ha empezado con la crisis en 2008 sino que la dinámica contractiva se ha mantenido prácticamente sin excepción al menos desde el año 2000. En 2008, antes de estallar con toda su intensidad la crisis actual, y en relación con el valor registrado en 2000, la producción ya había disminuido de forma muy intensa: el 45% en textil y confección, el 39% en calzado, 33% en juguete y 12% en vidrio; la única excepción la constituye el sector de caucho y plásticos, con un incremento en su producción del 18%, lo que sin embargo tiene una menor repercusión territorial en la medida en que este sector es el menos concentrado territorialmente en los distritos industriales del interior.

Nos encontramos, por tanto, ante unos territorios cuya base industrial se encuentra en un proceso continuado de declive que abarca prácticamente la década anterior al estallido de la actual crisis. Y cuando ésta se presenta, su impacto ha sido de nuevo más intenso que

el conjunto de la industria regional: en sólo dos años (2009-2010) la producción ha caído un 39% adicional en el sector del calzado, un 43% en el vidrio, un 24% en caucho y plástico, un 20% en textil y confección, y un 13% en el juguete. El impacto en la ocupación ha sido incluso más agudo, destacando la pérdida del 23% de la ocupación en textil y confección, del 32% en calzado y del 23% en juguete, los tres sectores con mayor peso y mayor concentración territorial en los distritos industriales del interior.

En conclusión, todas las ramas características de estos espacios industriales del interior están siguiendo en la región una dinámica claramente peor que la del conjunto de la industria regional, ya de por sí muy negativa. La base económica industrial sobre la que se edificó el modelo territorial equilibrado y basado en la preeminencia de pequeñas y medianas ciudades que ha caracterizado tradicionalmente la mitad sur de la región, ya estaba en claro declive antes de la crisis y se ha mostrado especialmente vulnerable a ésta. A partir de la información disponible a una escala subregional, intentaremos establecer si efectivamente es posible detectar una evolución especialmente negativa en estos espacios o si, por el contrario, se están desarrollando alternativas que permitan mantener el actual modelo territorial.

2.2. Repercusiones territoriales

2.2.1. La actividad económica

La información económica a escala subregional en España es muy escasa. Con la excepción de algunos indicadores indirectos, la única fuente periódica y homogénea de datos económicos municipales es el *Anuario Económico* elaborado por el Área de Estudios y Análisis Económico de "la Caixa". La principal limitación de la fuente, la ausencia de información para los municipios de menos de 1000 habitantes, no nos afecta, pues son muy pocos los municipios que en nuestra área de estudio se encuentran en esta categoría. Algunos de los indicadores de síntesis que se elaboran en este Anuario (*Índice de Actividad Económica* o *Cuota de Mercado*) pueden resultar reveladores, sobre todo si nos conformamos con obtener información sobre las principales tendencias en curso.

Para el Índice de Actividad Económica² (Tabla 3) contamos con información sólo para los años 2004 y 2009. El total de la actividad económica en España de cada año es equivalente a 100000, de forma que el índice de cada territorio muestra la actividad económica (no agraria) que sobre ese total radica en cada municipio. Las fechas con que

² El Índice de Actividad económica es un indicador basado en la recaudación del impuesto de actividades económicas y permite obtener una aproximación al volumen de la actividad económica radicada en cada municipio con la sola excepción de las actividades agrarias.

contamos con información, nos permite, grosso modo, estimar los cambios producidos en la distribución espacial de la actividad económica en los años de expansión previos a la crisis actual.

Mercado Local de Trabajo	Índice de Actividad Económica España = 10000		Evolución media anual (%)	
	2004	2009	2004-2009	
Alcoi	220	195	-2,3%	
Elx	1.019	1.069	1,0%	
Ibi	114	96	-3,2%	
Xixona	39	32	-3,6%	
Castelló de Rugat	4	3	-5,0%	
l'Olleria	21	19	-1,9%	
Ontinyent	138	118	-2,9%	
ZONA DE ESTUDIO	1.555	1.532	-0,3%	
Otros espacios	A.M. Alicante	1.190	919	-4,6%
	A.M. Valencia	3.891	3.625	-1,4%
	Litoral turístico alicantino	936	804	-2,8%
COMUNIDAD VALENCIANA	10.393	9.569	-1,6%	

Fuente: La Caixa, Anuario económico de España

La primera conclusión es que el conjunto de la Comunidad Valencia perdió peso en la economía española en esos años: de sumar el 10,4% en 2004 pasa al 9,6% en 2009, lo que acentúa la imagen del menor dinamismo valenciano tanto en los años anteriores como en el inicio de la actual crisis.

La mayor parte de los mercados de trabajo local que constituyen el área de de estudio presentan evoluciones también negativas, peores incluso a las del conjunto de la Comunidad Valenciana: el declive económico de estas áreas, su pérdida de peso en el conjunto español durante los años de crecimiento general previos a la crisis parece claro y certifica la fragilidad del modelo: los casos de Ibi (juguete), Alcoi (textil) y Ontinyent (textil). El único mercado de trabajo local con una dinámica positiva en esos años es el de Elx; sin embargo, si analizáramos los datos a una escala municipal, comprobaríamos que esa evolución positiva se debe en exclusiva a las ciudades de Elx y Santa Pola, mientras que el resto de núcleos industriales del Vinalopó medio y alto (Villena, Sax, Petrer, Elda...) muestran un claro declive. Sólo el espacio litoral del mercado de trabajo local del Elx, el más ligado a procesos económicos y urbanos ajenos a la evolución de la industria del calzado, se muestra dinámico, mientras que el resto comparte el declive del resto de los espacios industriales interiores.

El otro indicador que podemos emplear, la *Cuota de Mercado*³, sí que nos permite valorar estrictamente el impacto de la presente crisis, al contar con datos para los años 2005, 2008 y 2010. De esa forma, podremos estimar tanto la evolución en los años expansivos previos a la crisis (2005-2008) como los impactos de ésta (2008-2010). Los resultados no son directamente comparables con los de índice anterior, puesto que aquí se valora el consumo y no la producción. No obstante, pueden servir para ofrecer una visión de los efectos del ciclo económico.

En la Tabla 4 se presenta la información tal y como la ofrece el Anuario de La Caixa (volumen de la Cuota de mercado para España igual a 100000). En la Tabla 5 hemos transformado estos índices para observar mejor los cambios de distribución de la capacidad de compra *internos* a la Comunidad Valenciana igualando la cuota de mercado de la Comunidad Valenciana de cada año al valor 10000.

En el conjunto del ciclo económico considerado (2005-2010) la Comunidad Valenciana ha incrementado ligeramente su cuota del mercado español (del 10,4 al 10,6%) mientras que la zona de estudio la ha disminuido (del 1,56 al 1,54%), afectando el descenso a todos los mercados de trabajo locales del área de estudio (Tabla 4); las zonas más dinámicas, por el contrario, coinciden con las grandes áreas metropolitanas (Valencia o Alicante) o con el litoral turístico alicantino (de Denia a Pilar de la Horadada). La consiguiente acentuación de la dicotomía interior-litoral o, si se prefiere, la creciente erosión del modelo de equilibrio territorial propio de la mitad sur de la región, ya estaba teniendo lugar antes de la crisis (con un diferencial negativo de 0,8 puntos porcentuales anuales en los espacios interiores) y se mantiene en los años de crisis (ahora con un diferencial de 0,3 puntos porcentuales anuales). El diferencial negativo respecto al resto a la región se reduce a partir de 2009, pero eso sucede en un contexto en el que la contracción económica del interior se acentúa y es sólo consecuencia de la caída de actividad que afecta al conjunto de la región.

³ La Cuota de Mercado es un indicador de la capacidad de compra o de consumo del municipio y se calcula como un indicador sintético a partir de información sobre seis variables: población, número de teléfonos fijos (de uso doméstico), automóviles, camiones (camiones y furgonetas), oficinas bancarias, y actividades comerciales minoristas.

Mercado Local de Trabajo	Cuota de Mercado			Evolución media anual (%)			
	2005	2008	2010	2005-08	2008-10	2005-10	
Alcoi	207	199	197	-1,3%	-0,5%	-1,0%	
Elx	1045	1054	1042	0,3%	-0,6%	-0,1%	
Ibi	95	94	93	-0,4%	-0,5%	-0,4%	
Xixona	17	17	16	0,0%	-2,9%	-1,2%	
Castelló de Rugat	6	6	6	0,0%	0,0%	0,0%	
l'Olleria	25	25	25	0,0%	0,0%	0,0%	
Ontinyent	162	159	157	-0,6%	-0,6%	-0,6%	
ZONA DE ESTUDIO	1557	1554	1536	-0,1%	-0,6%	-0,3%	
Otros espacios	A.M. Alicante	952	976	973	0,8%	-0,2%	0,4%
	A.M. Valencia	3862	3919	3910	0,5%	-0,1%	0,2%
	Litoral turístico alicantino	1124	1185	1173	1,8%	-0,5%	0,9%
COMUNIDAD VALENCIANA	10393	10623	10563	0,7%	-0,3%	0,3%	

Fuente: La Caixa, Anuario económico de España

Mercado Local de Trabajo	Cuota de Mercado			Evolución media anual (%)			
	2005	2008	2010	2005-08	2008-10	2005-10	
Alcoi	199	187	187	-2,0%	-0,2%	-1,3%	
Elx	1.005	992	986	-0,4%	-0,3%	-0,4%	
Ibi	91	88	88	-1,1%	-0,3%	-0,7%	
Xixona	16	16	15	-0,7%	-2,7%	-1,5%	
Castelló de Rugat	6	6	6	-0,7%	0,3%	-0,3%	
l'Olleria	24	24	24	-0,7%	0,3%	-0,3%	
Ontinyent	156	150	149	-1,3%	-0,3%	-0,9%	
ZONA DE ESTUDIO	1.498	1.463	1.454	-0,8%	-0,3%	-0,6%	
Otros espacios	A.M. Alicante	916	919	921	0,1%	0,1%	0,1%
	A.M. Valencia	3.716	3.689	3.702	-0,2%	0,2%	-0,1%
	Litoral turístico alicantino	1.081	1.116	1.110	1,0%	-0,2%	0,5%
COMUNIDAD VALENCIANA	10.000	10.000	10.000	0,0%	0,0%	0,0%	

Fuente: La Caixa, Anuario económico de España

Tomando como base de referencia a la Comunidad Valenciana (Tabla 5), la erosión de las bases económicas del modelo territorial del interior industrial queda aún más clara. Estos mercados de trabajo local sumaban en 2005 el 15,0% de la cuota de mercado regional, descendiendo al 14,6% en 2008 y al 14,5% en 2010. El declive afecta a todos ellos, aunque parece algo más intenso en Alcoi, Ibi, Ontinyent y Xixona que en los de Elx, Castelló de Rugat y l'Olleria. Ello contrasta de forma muy notable con la evolución de los espacios metropolitanos de Valencia y Alicante, que en los años de crisis están resistiendo ligeramente mejor, hasta el punto de estar ganando peso en la economía regional. Por su parte, el litoral turístico de Alicante, aunque ha detenido a partir de 2008 el proceso de concentración de actividad que le caracterizó en los años anteriores, muestra una evolución

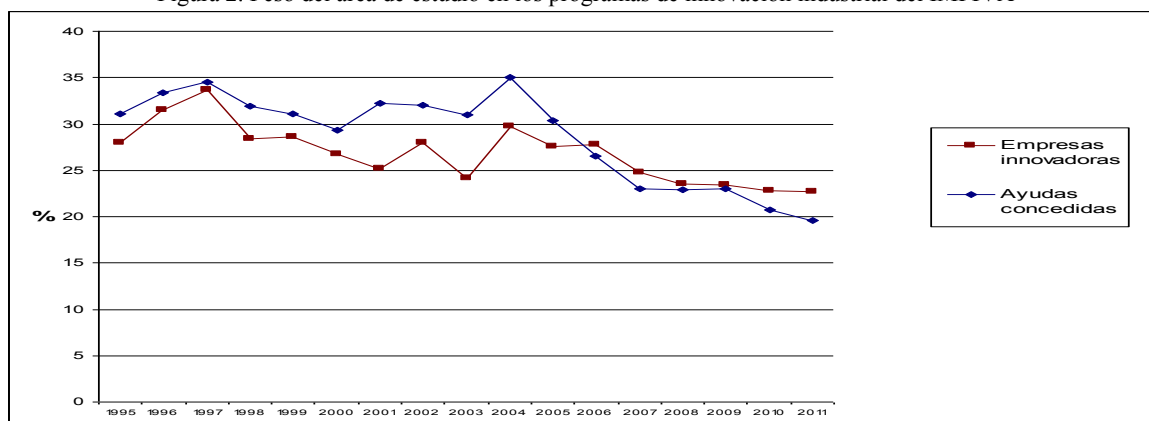
ligeramente mejor (negativa pero no tan mala) que la de los espacios industriales del interior. Este contraste de dinámicas, tanto en relación con los espacios metropolitanos litorales como con el litoral turístico de Alicante, apunta al incremento reciente de los desequilibrios interior-litoral en la mitad sur de la región.

2.2.2 Dinámica innovadora de las empresas

La Comunidad Valenciana puso en marcha a mediados de los años 1980, en el contexto del traspaso de competencias a las Comunidades Autónomas, una política industrial de apoyo a la modernización de las PYMES que se convirtió en un referente a nivel nacional e incluso internacional (MAS, RICO, Y MAFÉ, 1990 y 1992; RICO, MAFÉ, Y MAS, 1988). Su principal instrumento es la red de infraestructuras de apoyo a la industria, formada principalmente por institutos tecnológicos, complementada con programas de ayudas a las empresas que lleven a cabo acciones de modernización, innovación tecnológica, formación, etc. Pese a sus limitaciones (SALOM, 1997) y altibajos, dicha política ha continuado de forma ininterrumpida hasta hoy, convirtiéndose el número de empresas que se acogen a estas ayudas en un indicador de la capacidad de los sectores y territorios para articular propuestas de modernización industrial relativamente coherentes.

En nuestro caso, esta serie de programas a la innovación presentan especial interés dado que las dos premisas principales en las que estaban basados, es decir, que los sectores tradicionales eran susceptibles también de articular procesos de innovación, y que, para ser efectivas, las políticas debían adoptar una perspectiva descentralizada territorialmente, hicieron que una parte importante de las ayudas se canalizara hacia las empresas de nuestra área de estudio. Así, en el periodo comprendido entre 1995 y 2004, los distritos industriales analizados recibieron en torno a una tercera parte de las ayudas (fig. 2) A partir del año 2004, y en correspondencia con el declive de los sectores industriales específicos a que hacíamos referencia en el apartado anterior y con la pérdida de empuje de la política regional de apoyo a los distritos industriales, el peso relativo de nuestra área de estudio en las políticas del IMPIVA no ha dejado de disminuir, mientras que se incrementaba el peso de las áreas urbanas, especialmente del Área Metropolitana de Valencia, e incluso de espacios que siempre han sido marginales en este contexto como el litoral alicantino, de carácter principalmente turístico. Esta tendencia se acelera a partir de 2006, descendiendo nuestra área de estudio a valores en torno al 20 % al final del periodo (ver figura 2).

Figura 2. Peso del área de estudio en los programas de innovación industrial del IMPIVA



Fuente: IMPIVA. Elaboración propia

Mercado Local de Trabajo	Número de empresas innovadoras				Tasa media anual (%)		Ratio CV (CV=1)		
	2006	2008	2009	2011	2006-08	2008-11	2006-08	2008-11	
Alcoi	71	79	95	67	5,6	-5,1	0,2	0,5	
Elx	140	155	217	111	5,4	-9,5	0,2	1,0	
Ibi	43	58	72	39	17,4	-10,9	0,8	1,1	
Xixona	2	5	10	2	75,0	-20,0	3,2	2,1	
Castelló de Rugat	1	1	0	0	-	-	-	-	
l'Olleria	5	19	15	8	140,0	-19,3	6,1	2,0	
Ontinyent	45	63	58	34	20,0	-15,3	0,9	1,6	
ZONA DE ESTUDIO	307	380	467	261	11,9	-10,4	0,5	1,1	
Otros espacios	A.M. Alicante	62	72	76	64	8,1	-3,7	0,4	0,4
	A.M. Valencia	480	771	900	558	30,3	-9,2	1,3	1,0
	Gandia	20	51	66	39	77,5	-7,8	3,4	0,8
	Xàtiva	9	15	19	16	33,3	2,2	1,4	-0,2
	Litoral turístico alicantino	28	41	47	17	23,2	-20,8	1,0	2,3
COMUNIDAD VALENCIANA	1104	1614	1991	1151	23,1	-9,6	1,0	1,0	

Fuente: IMPIVA, elaboración propia

Esta dinámica se ha mantenido tanto durante el periodo de relativo crecimiento 2006-2008, como en el periodo recesivo 2009-2011 (tabla 6). En el primero, el incremento anual del número de empresas innovadoras en la zona de estudio se situó en la mitad de la media regional (23%); en el segundo, el número de empresas ayudadas y el número de ayudas concedidas se reduce más que en la media regional (una quinta parte), al contrario que las principales regiones urbanas. A lo largo de todo el periodo, las zonas industriales más consolidadas, Alcoi y Elx, son las que mantienen una trayectoria más estable, mientras que los mercados locales de trabajo de Xixona y l'Olleria experimentan mayores variaciones: crecimientos especialmente intenso seguidos de fuertes decrecimientos.

2.2.3. Mercado de trabajo y paro

Las consecuencias de esta evolución sobre el mercado de trabajo han sido notables. En efecto, aunque en la etapa más reciente la evolución del paro registrado de nuestra área de estudio ha sido menos negativa que la media regional, hay que tener en cuenta que parte de una peor situación debido al deterioro previo experimentado en la etapa 2001-2006.

Mercado Local de Trabajo	Tasa media de crecimiento anual (%)				
	1998-2001	2001-2006	2006-2008	2008-2010	
Alcoi	-15,9	10,4	11,8	43,4	
Elx	-19,7	25,8	11,4	33,2	
Ibi	-24,2	55,0	16,8	41,1	
Xixona	-3,4	-3,6	7,3	27,3	
Castelló de Rugat	-8,1	9,3	13,3	42,4	
l'Olleria	-10,3	10,8	4,0	25,6	
Ontinyent	-14,9	12,0	18,7	40,1	
ZONA DE ESTUDIO	-18,6	21,8	12,1	35,2	
Otros espacios	A.M. Alicante	-12,9	5,0	21,2	40,9
	A.M. Valencia	-11,4	1,4	14,0	44,6
	Gandia	-11,7	4,3	16,9	41,0
	Xàtiva	-12,5	5,9	9,6	38,7
	Litoral turístico alicantino	-18,8	16,0	26,2	45,1
COMUNIDAD VALENCIANA	-13,6	6,0	15,8	44,7	

*Se consideran sólo los municipios superiores a 1000 habitantes

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario económico de la Caixa, varios años

Como puede verse en la tabla 7, los distritos industriales meridionales habían mostrado un comportamiento mejor que la media regional durante el periodo 1998-2001 (Alcoi, Elx, Ibi, Ontinyent); sin embargo, a partir de esta última fecha sus tasas de incremento del paro registrado son superiores a las del litoral turístico alicantino, más que triplican la media regional, y multiplican por quince las de la región urbana de Valencia. De esta tendencia sólo escapa el mercado local de trabajo de Xixona, mientras que el empeoramiento más acusado lo experimentan Elx e Ibi, las zonas que habían tenido un comportamiento mejor en la etapa anterior.

A partir de 2006, el fuerte impacto de la crisis del sector inmobiliario sobre el mercado de trabajo de las áreas turísticas de la región hace que los distritos industriales se comporten comparativamente mejor que la media regional (ver tabla 8). El crecimiento de la tasa de paro, no obstante ser elevado, queda por debajo también del de las áreas urbanas, en particular del de la región urbana de Valencia, cuyo ritmo de crecimiento supera la media regional a partir de 2008. Dentro del área de estudio, los mercados locales de trabajo

que peor evolucionan son los de Castelló de Rugat, Ontinyent e Ibi, mientras Xixona, Alcoi y Elx parecen resistir mejor la situación.

Mercado Local de Trabajo	Tasa media anual (%)		Ratio con la CV (CV=1)		
	2006-2008	2008-2011	2006-2008	2008-2011	
Alcoi	11,4	25,3	0,5	0,9	
Elx	15,5	20,7	0,7	0,7	
Ibi	21,8	23,7	1,0	0,8	
Xixona	11,9	17,0	0,6	0,6	
Castelló de Rugat	8,6	38,5	0,4	1,3	
l'Olleria	14,7	32,4	0,7	1,1	
Ontinyent	20,8	29,5	1,0	1,0	
ZONA DE ESTUDIO	15,6	22,1	0,7	0,7	
Otros espacios	A.M. Alicante	23,5	28,1	1,1	0,9
	A.M. Valencia	17,3	30,8	0,8	1,0
	Litoral turístico alicantino	32,4	28,2	1,5	1,0
COMUNIDAD VALENCIANA	20,9	29,6	1,0	1,0	
ESPAÑA	12,3	22,5	0,6	0,8	

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario económico de la Caixa, varios años

2.2.4. Migraciones

La evolución descrita en cuanto a la actividad económica y el mercado de trabajo ha tenido un reflejo en los flujos migratorios, en la medida que una parte importante de éstos se explican por razones laborales. Con anterioridad a la actual crisis, la Comunidad Valenciana era una de las regiones españolas que atraía un mayor volumen de inmigrantes (Tabla 9). En el trienio 2006-2008 el saldo migratorio de la región supuso un incremento de casi un cuarto de millón de personas, determinando una tasa de migración neta anual muy elevada (1,63%). La fortísima crisis subsiguiente y el consiguiente deterioro del mercado de trabajo han reducido drásticamente la llegada de inmigrantes a la región al tiempo que las salidas se han incrementando; de esta forma en el bienio 2009-2010 ya se registran saldos migratorios negativos (1344 personas y una tasa neta anual del -0.01%).

En la medida en que las unidades territoriales que estamos analizando son mercados locales de trabajo, es posible considerar que la mayor parte de los saldos migratorios observados corresponden a migración laboral, puesto que la mayor parte de los cambios de domicilio atribuibles a una migración de tipo residencial se realizan en interior de cada mercado de trabajo local. La única excepción clara a este planteamiento lo constituye el litoral turístico alicantino, en el que una parte importante de los flujos migratorios con origen externo tienen una componente meramente residencial.

La dinámica migratoria de los espacios industriales del interior confirma la imagen que hemos obtenido tras el análisis de la evolución económica y del mercado de trabajo, lo

que permite subrayar la clara relación existente entre estos tres procesos: incrementos migratorios más bajos en los años anteriores a 2009 (tasa de migración neta anual de 1.09% frente a la media regional de 1.63%) y crisis mucho más intensa a partir de este año (tasa de migración neta anual de -0.22% frente a una media regional del -0.01%).

Mercado Local de Trabajo	2006-2008			2009-2010			
	Población media	Saldo Migratorio	Tasa de Migración Neta	Población media	Saldo Migratorio	Tasa de Migración Neta	
Alcoi	98679	1795	0,61%	99502	-181	-0,09%	
Elx	503550	17768	1,18%	516296	-2129	-0,21%	
Ibi	42830	1806	1,41%	43835	-458	-0,52%	
Xixona	8294	3	0,01%	8245	23	0,14%	
Castelló de Rugat	4316	246	1,90%	4423	-10	-0,11%	
l'Olleria	12503	664	1,77%	12881	13	0,05%	
Ontinyent	75198	2108	0,93%	76333	-591	-0,39%	
ZONA DE ESTUDIO	745368	24390	1,09%	761513	-3333	-0,22%	
Otros espacios	A.M. Alicante	455282	19411	1,42%	469705	551	0,06%
	A.M. Valencia	1826727	55087	1,01%	1865245	-8297	-0,22%
	Litoral turístico alicantino	529052	51377	3,24%	559309	5487	0,49%
COMUNIDAD VALENCIANA	4950792	242049	1,63%	5105933	-1344	-0,01%	

Fuente: Elaboración propia a partir de INE, Padrón de Habitantes y Movimiento Natural de Población

De hecho, los principales núcleos urbanos del interior industrial, como consecuencia de estas dinámicas migratorias negativas y de una evolución vegetativa modesta, están perdiendo población desde 2009: Alcoi, Elda, Villena, Ontinyent o Ibi; de los grandes núcleos urbanos sólo Elx continúa creciendo dado que su dinámica vegetativa es suficiente para compensar y superar las fuertes pérdidas migratorias. El declive demográfico afecta a todos los mercados de trabajo local importantes del interior industrial. Es especialmente fuerte en el caso del mercado de Elx, donde la pérdida migratoria afecta a todos los principales núcleos de población, así como en los mercados de trabajo local de Ibi y de Ontinyent. El de Alcoi es el único caso que muestra una pauta algo diferente al mantenerse en los años de crisis en una situación de práctico equilibrio migratorio, sin grandes pérdidas, aunque en la fase anterior de crecimiento sus ganancias fueron también más moderadas: el mejor comportamiento reciente podría también ponerse en relación con la mayor madurez urbana y complejidad funcional de este territorio, lo que reduciría su vulnerabilidad.

En todo caso, y en relación con la hipótesis de trabajo que queremos contrastar, parece claro que la dinámica migratoria (tanto anterior como posterior a la crisis) está también contribuyendo a la erosión del modelo de equilibrio territorial y a la acentuación

de la dicotomía entre áreas interiores y litorales. El mantenimiento reciente de dinámicas migratorias positivas tanto en el área metropolitana de Alicante como en el litoral turístico de Alicante, en clara oposición a las pérdidas del interior industrial (superiores en conjunto a las que padece el conjunto de la región), confirman este diagnóstico.

3. CONCLUSIONES

El relativo equilibrio territorial de la mitad meridional de la región propiciado por el desarrollo y consolidación de distritos industriales especializados en sectores maduros pero dinámicos está en vías de quebrarse de forma quizás irreversible si atendemos a la evolución reciente de varios indicadores económicos y sociales en este área. El declive desde principios de siglo de los sectores industriales en que estas zonas están especializadas, visible tanto en la evolución del VAB como en la dinámica innovadora de las empresas, ha acarreado una dinámica regresiva tanto desde el punto de vista del mercado de trabajo como de los niveles de actividad económica, consumo e incluso saldos migratorios. Por tanto, el estallido de la crisis actual incide sobre unos territorios que, presumiblemente, están en una situación especialmente vulnerable cuando ésta se presenta, lo que explica que sus repercusiones sean incluso superiores en algunos aspectos a la de la zona turística litoral, más directamente atañida por la crisis reciente. Urge por tanto la reactivación de una política industrial regional que, tras haberse visto desplazada por otras prioridades en los últimos años, puede convertirse hoy en un instrumento no sólo de reactivación económica, sino también de reequilibrio territorial.

4. BIBLIOGRAFIA

- BOIX, R.-GALLETTO, V. (2005): “Sistemas locales de trabajo y distritos industriales marshallianos en España”, Universitat Autònoma de Barcelona, Document de Treball 05-14.
- BURRIEL, E. Y SALOM, J. (2001): “La distribución de la población y el sistema urbano”, en Romero, Morales, Salom y Vera (coords.): La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones, Ariel, Barcelona, pp. 115-147
- ISTAT, (2001): *Distretti industriali I sistemi locali del lavoro 2001*, 8º Censimento Generale dell’industria e dei servizi, Roma.
- MÁS, F., RICO, A. Y MAFÉ, J. (1990): “Política industrial y modelos de organización”, *Economía Industrial*, 276, noviembre-diciembre, 61-72
- MÁS, F., RICO, A. Y MAFÉ, J. (1992): “Política industrial: promoción y difusión de la innovación”, en *Estructura económica de la Comunidad Valenciana*, Espasa Calp, Madrid, 441-456
- RICO, A., MAFÉ, J. Y MAS, F. (1988): “Innovación e Institutos Tecnológicos sectoriales en la Comunidad Valenciana”, *Economía y Sociedad*, 1, diciembre, p.112-124
- SALOM, J. ET AL. (2006): Identificación y caracterización de cluster industriales en la comunidad valenciana, informe elaborado por el IMPIVA, Valencia, mimeo, 115 pp.
- SALOM, J. (1992): “La política valenciana de apoyo a la mediana industria: Un balance espacial”, en Grupo de Geografía Industrial (AGE): Las políticas de promoción industrial, IV Jornadas de Geografía Industrial, Salamanca, julio de 1992, pp. 229-241
- SALOM, J. (1997): “Política industrial de apoyo en áreas de desarrollo endógeno: El caso de la Comunidad Valenciana a la luz de las experiencias europeas recientes”, *Cuadernos de Geografía*, 61, 145-157.
- SALOM, J. Y ALBERTOS, J. M. (1995): “La política industrial de la Comunidad Valenciana y su impacto territorial (1985-1994)”, en *Cuadernos de Geografía*, nº 58, pp. 385- 416
- SALOM, J. Y CASADO, J.M. (2007): “Movilidad cotidiana y mercados locales de trabajo en la Comunidad Valenciana, 1991-2001”, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 44, págs. 5-28
- SALOM, J., ALBERTOS, J. M., PITARCH, M. D. Y DELIOS, E. (1999): *Sistema urbano e innovación industrial en el País Valenciano*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Valencia, Valencia

- SALOM, J.; ALBERTOS, J.M. y PITARCH, M.D. (2001): “Ejes y áreas de actividad económica”, en Romero, Morales, Salom y Vera (coords.): La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones, Ariel, Barcelona, pp. 149-171
- SOLER, V. (2000): “Verificación de las hipótesis del distrito industrial: Una aplicación al caso valenciano”, Economía Industrial nº334, p.13-23.
- VÁZQUEZ BARQUERO, (1988): Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo, Pirámide, Madrid
- YBARRA, J.A. (1991): “Determinación cuantitativa de distritos industriales: la experiencia del País Valenciano”, Estudios Territoriales nº 37, p.53-67.

EL POTENCIAL INDUSTRIAL DEL CORREDOR CONFIGURADO POR LA AUTOVÍA A-2 EN LAS COMARCAS DE LLEIDA¹

Aaron GUTIÉRREZ PALOMERO
Departamento de Geografia, Universitat Rovira i Virgili
aaron.gutiérrez@urv.cat

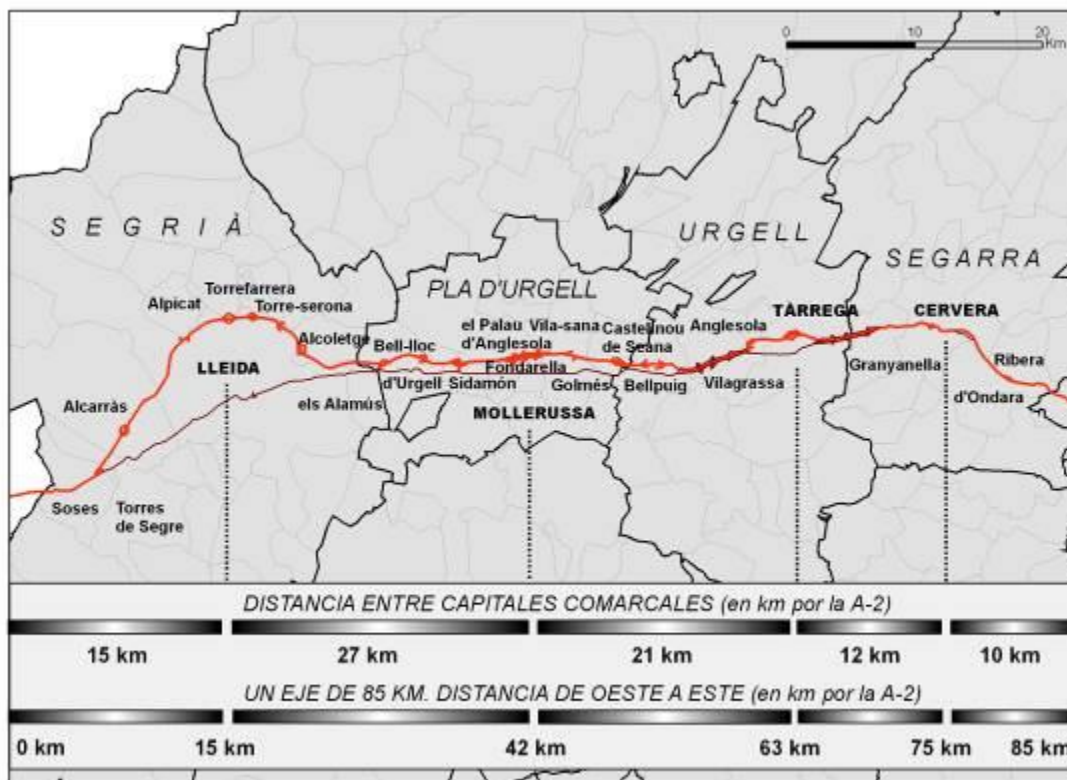
Daniel PAÜL AGUSTÍ
Càtedra Repsol de Competitivitat i Desenvolupament Regional
Departamento de Geografia y Sociología, Universitat de Lleida
dpaul@geosoc.udl.cat

1. INTRODUCCIÓN

El principal polo de competitividad industrial de la provincia de Lleida es el configurado por el corredor de la autovía A-2. En dicho eje se concentran actividades, centros de formación y espacios de investigación, tanto públicos como privados, que conforman una masa crítica importante. Dotado de buena accesibilidad, y con infraestructuras como la estación de Alta Velocidad Ferroviaria de Lleida-Pirineus o el aeropuerto de Lleida-Alguaire, se encuentra en una posición próxima e intermedia entre Barcelona y Zaragoza. Su dinamismo ha resultado clave en el desarrollo económico del sur de la provincia en la segunda mitad del siglo XX.

¹ La redacción del artículo ha sido posible gracias al proyecto del Ministerio de Ciencia y Tecnología “Las regiones metropolitanas españolas en la sociedad del conocimiento: tendencias económicas y transformaciones territoriales” (CSO 2009-10888)”

Figura 1: Municipios objeto de estudio



Fuente: Elaboración propia.

En esta comunicación se presentan los resultados de una investigación sobre el potencial industrial de este corredor. El dinamismo económico del área y el ciclo económico favorable han propiciado que, durante la última década, los diferentes municipios del área descrita hayan apostado, de forma generalizada, por la clasificación de nuevo suelo industrial. La disponibilidad de suelo industrial a un precio competitivo y la buena accesibilidad han sido concebidos como dos de los argumentos clave para atraer inversiones en el área, especialmente a medida que se colmataban los espacios del área metropolitana de Barcelona. El análisis de las figuras de planeamiento urbano generado durante la última década en los veintitrés municipios del corredor ha permitido cuantificar y valorar esta cuestión.

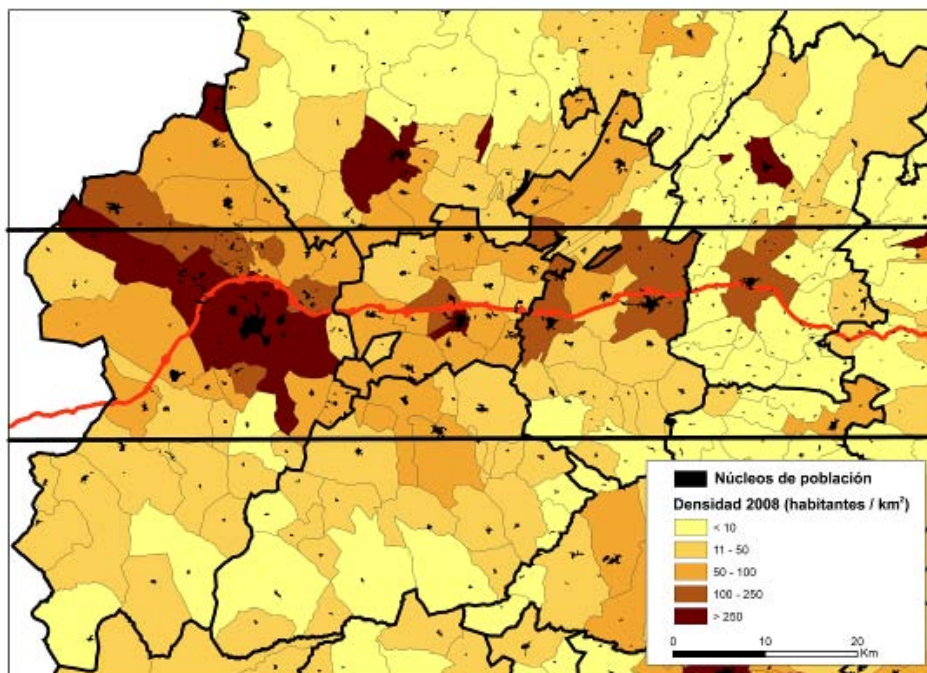
2. EL EJE DE LA AUTOVÍA A-2: SU POTENCIAL COMO CORREDOR INDUSTRIAL

El eje que conforma la actual autovía A-2 atraviesa la provincia de Lleida de este a oeste por veintitrés municipios de cuatro comarcas (el Segrià, el Pla d'Urgell, l'Urgell y la Segarra). Este espacio conforma un marco relativamente homogéneo en términos de demografía, identidad y sociedad. Al mismo tiempo, el área comparte actividades económicas similares y complementarias, con problemáticas y realidades comunes. Lleida, la capital histórica del área, actúa como polaridad territorial, abarcando no solamente las comarcas de su provincia, sino que también algunas comarcas próximas bajo administración aragonesa (Bajo Cinca, Litera y Cinca Medio).

2.1. El eje de la autovía A-2 en las comarcas de Lleida

La ciudad de Lleida, con 138.400 habitantes (2011), es el sexto municipio más poblado de Cataluña (el primero fuera del área de Barcelona). La segunda ciudad en número de habitantes de la zona de estudio es Tàrraga, que se sitúa en poco más de dieciséis mil habitantes. Además de estas dos ciudades, dentro del área de estudio sólo otras tres ciudades superan la media de habitantes de los municipios catalanes (7.961 habitantes): Mollerussa, con cerca de quince mil habitantes, Cervera, que supera los nueve mil y Alcarràs con pocos más de ocho mil. El conjunto de estas cifras representan, a modo comparativo, que el área de estudio ocupa el 16'3% de la superficie del ámbito territorial de las Terres de Lleida y el 2'8% de la superficie de Cataluña. En cambio, acogen el 59'5% de la población del ámbito y el 5'8% de la población catalana.

Figura 2: Densidad de población en los municipios del *Pla de Lleida*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los respectivos padrones de habitantes.

2.2. Tradición industrial en el área de estudio

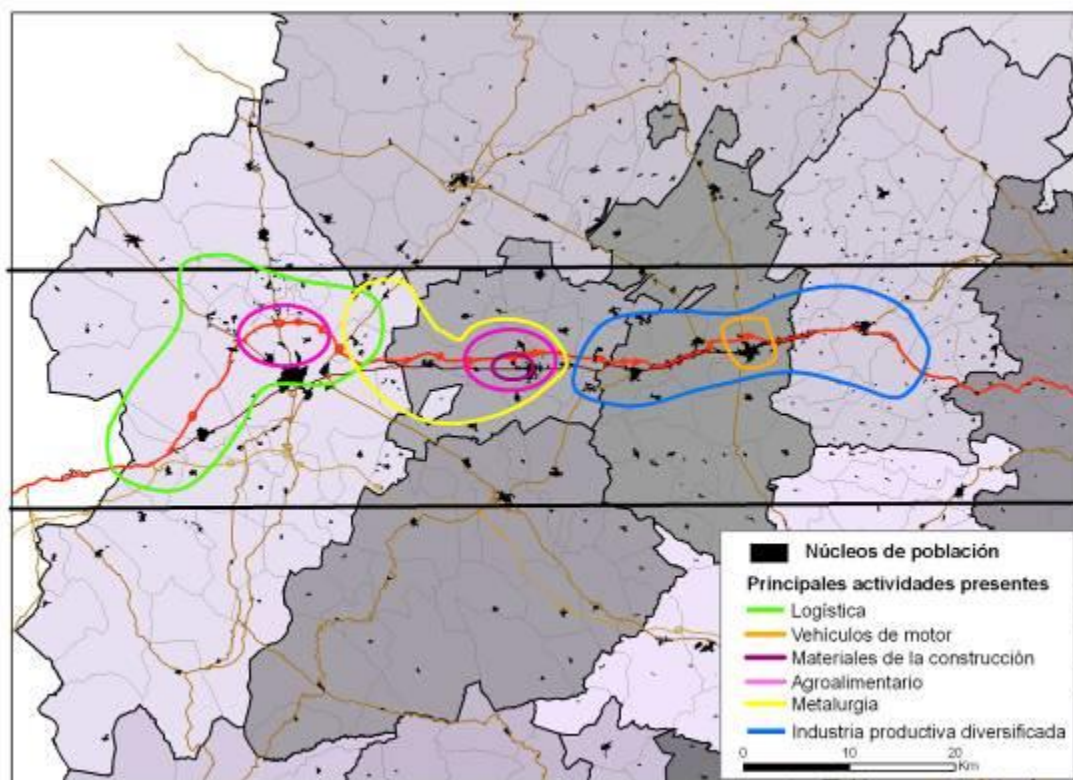
La actividad industrial del área de estudio tiene un peso inferior, en términos de Producto Interior Bruto (PIB) o del Valor Añadido Bruto total (VABT), al que tiene en las otras tres provincias catalanas (OBSERVATORI DE PROSPECTIVA INDUSTRIAL, 2011). Sin embargo, esta menor relevancia a nivel macro no se corresponde, exactamente, con las implicaciones que el sector transformador tiene en el devenir económico de Lleida y, sobre todo, con las relaciones que acaba configurando con el sector agrario. El sector industrial del área contribuye, de forma efectiva, a reforzar una estructura productiva agraria específica (integración vertical) explotando algunas materias primas agrarias, como son, por ejemplo, el aceite de oliva y la obtención de productos cárnicos.

El sector industrial en Lleida representa el 13,86% de su VABT. Si añadimos la energía el porcentaje es del 14,69%. Si finalmente, le sumamos la construcción el valor resultante es del 26,58%. El corredor de la A-2 aglutina, directa e indirectamente, una gran parte de esta actividad industrial. Efectivamente, salvo el Grup Alimentari Guissona, la producción hidroeléctrica y, a menor escala, las cooperativas y molinos de aceite de las Garrigues, la actividad industrial de la provincia está relacionada, directa o indirectamente,

con el corredor (CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ, INDÚSTRIA I NAVEGACIÓ DE BARCELONA, 2011).

Además, el área de estudio presenta fortalezas importantes en determinados sectores. En este sentido, como muestra la tabla 1, los sectores más consolidados son los de las industrias alimentarias, la metalurgia y la construcción de maquinaria y equipos mecánicos. Estos tres sectores están íntimamente relacionados con el fuerte peso que la agricultura y la ganadería tienen en la zona. La industria agroalimentaria ha basado su crecimiento en la transformación de la importante producción agrícola local.

Figura 3: Principales áreas de actividad industrial del eje de la A-2



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 1: Afiliaciones comarcales de los trabajadores en el RGSS para actividades económicas (CCAIE-93) (2007). Sector Industrial (%)

	Pla d'Urgell	Segarra	Segrià	Urgell
Extracción productos energéticos	0,00	0,00	0,28	0,00
Extracción otros minerales excl. productos energéticos	3,47	0,35	0,50	3,61
Industrias alimentación, bebidas y tabaco	31,68	6,81 (*)	25,84	20,33
Industrias textil y de la confección	3,69	13,21	5,10	7,19
Industrias cuero y calzado	0,00	0,00	0,14	0,07
Industrias madera y corcho	5,75	0,81	2,71	3,12
Industrias papel, artes gráficas y soportes registrados	7,15	0,87	10,73	7,97
Refinación petróleo y tratamiento combustibles nucleares	0,00	0,00	0,00	0,00
Industrias químicas	1,03	0,00	4,20	2,24
Transformación de materias plásticas	1,84	5,99	1,46	8,23
Fabricación otros productos minerales no metálicos	6,25	12,68	6,95	4,78
Metalurgia y fabricación productos metálicos	19,03	13,50	15,67	20,75
Construcción maquinaria y equipos mecánicos	10,00	5,70	10,32	3,06
Materiales y equipos eléctricos, electrónicos y ópticos	0,06	25,42	2,97	3,74
Fabricación material de transporte	1,00	0,52	2,59	13,56
Industrias manufactureras varias	5,53	13,50	2,54	0,75
Energía eléctrica, gas y agua	3,53	0,64	8,02	0,62

Nota: En gris, sectores con más del 10% de los trabajadores comarcales.

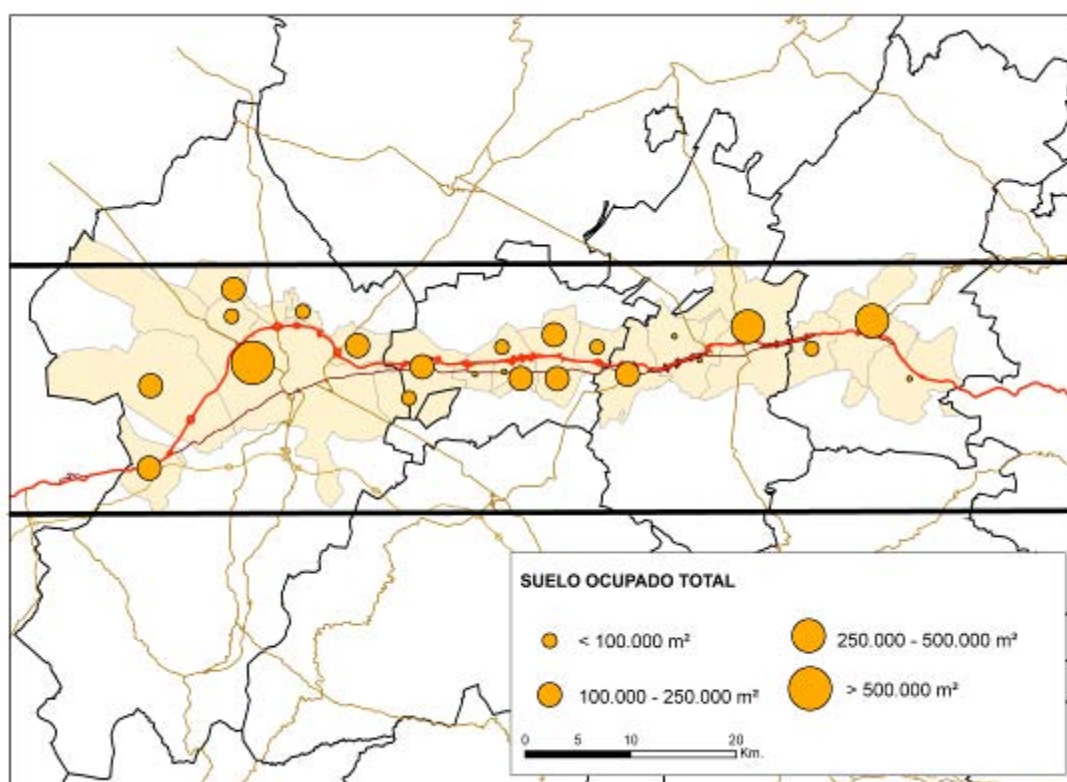
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de APLOELL (2008)

3. CLASIFICACIÓN DE SUELO PARA ACTIVIDADES INDUSTRIALES

Una vez realizada la presentación general del área es el momento de centrarnos en analizar el suelo dedicado a actividades industriales. Un primer elemento que debemos tener presente es que el suelo disponible al que se hace referencia en este punto ya ha sido clasificado como industrial a través de las diferentes figuras de planeamiento municipal. Además, el Plan Territorial de Ponent (Palacio Villacampa, 2007), confirma la potencialidad de esta área como corredor clave en la implantación de nuevas actividades económicas y, más concretamente actividades industriales.

El eje dispone, actualmente, de 4,4 millones de m² de suelo neto ya ocupado por actividades industriales. Este dato refuerza la idea que la actividad industrial, bastante arraigada y con sólidas interrelaciones con otros sectores representa, además de un capital destacado, el primer potencial para el desarrollo del eje. La figura 4 muestra la distribución de estas actividades en el eje.

Figura 4: Suelo ocupado dedicado a actividad industrial



Fuente: Elaboración propia a partir del planeamiento urbano municipal

En la tabla 2 se muestra la distribución del suelo bruto clasificado como uso industrial para cada uno de los municipios del eje. En ella se destaca el importante volumen de suelo clasificado para este uso. Así, según el planeamiento vigente, en los veintitrés municipios del eje existen más de 17 millones de m² clasificados como industriales según el planeamiento vigente en 2009. A éstos se prevé sumar, a corto plazo, casi 14 millones de m² más que incorporaran los planeamientos urbanos en curso. De esta manera, el eje dispondrá, a corto plazo, de más de 31 millones de m² clasificados como actividades industriales.

Tabla 2: Suelo bruto total clasificado como industrial por municipios (2009)

MUNICIPIO	SUELO BRUTO TOTAL		
	Según planeamiento vigente	Según previsiones del nuevo planeamiento	Total suelo bruto
LLEIDA	4.758.373,17 m ² s	5.000.000,00 m ² s	9.758.373,17 m ² s
TÀRREGA	3.987.848,00 m ² s	0,00 m ² s	3.987.848,00 m ² s
BELLPUIG	936.979,00 m ² s	1.896.465,00 m ² s	2.833.444,00 m ² s
CERVERA	1.218.946,61 m ² s	1.044.555,00 m ² s	2.263.501,06 m ² s
SOSES	316.628,50 m ² s	1.877.500,00 m ² s	2.194.128,50 m ² s
MOLLERUSSA	557.203,19 m ² s	958.078,00 m ² s	1.515.281,19 m ² s
ALCARRAS	635.620,88 m ² s	709.678,00 m ² s	1.345.298,88 m ² s
ALCOLETGE	311.995,92 m ² s	907.085,73 m ² s	1.219.081,65 m ² s
VILA-SANA	353.748,49 m ² s	766.644,10 m ² s	1.120.392,59 m ² s
BELL-LLOC	1.032.198,00 m ² s	0,00 m ² s	1.032.198,00 m ² s
TORREFARRERA	765.195,93 m ² s	0,00 m ² s	765.195,93 m ² s
GOLMÉS	277.608,00 m ² s	458.067,00 m ² s	735.675,00 m ² s
ELS ALAMÚS	509.053,01 m ² s	0,00 m ² s	509.053,01 m ² s
PALAU D'ANGLESOLA	487.881,54 m ² s	0,00 m ² s	487.881,54 m ² s
ALPICAT	156.453,00 m ² s	182.462,00 m ² s	338.915,00 m ² s
VILAGRASSA	110.764,41 m ² s	155.100,00 m ² s	265.864,41 m ² s
FONDARELLA	180.896,50 m ² s	0,00 m ² s	180.896,50 m ² s
GRANYANELLA	174.161,92 m ² s	0,00 m ² s	174.161,92 m ² s
TORRE-SERONA	160.957,00 m ² s	0,00 m ² s	160.957,00 m ² s
ANGLESOLA	135.550,25 m ² s	0,00 m ² s	135.550,25 m ² s
SIDAMON	82.247,00 m ² s	0,00 m ² s	82.247,00 m ² s
CASTELLNOU DE SEANA	71.196,80 m ² s	0,00 m ² s	71.196,80 m ² s
RIBERA D'ONDARA	0,00 m ² s	0,00 m ² s	0,00 m ² s
TOTAL	17.221.507,12 m²s	13.955.634,83 m²s	31.177.141,95 m²s

Fuente: Elaboración propia a partir del planeamiento urbano municipal

A partir de los datos presentados, las conclusiones que se pueden extraer son:

- La existencia de un gran volumen de suelo que se prevé destinar a actividades industriales (más de 31 millones de m²)
- La apuesta de la práctica mayoría de los municipios del eje por la creación de suelo industrial,
- El rol principal del municipio de Lleida: a la fuerza de la capitalidad económica y administrativa, y a su extensión, hay que añadir el hecho que es el municipio que prevé desarrollar más suelo industrial (más de 9 millones de m², lo que representa un 30% del total)
- A pesar de la dispersión, las cuatro capitales comarcales (Lleida, Mollerussa, Tàrrega y Cervera) junto con seis municipios más (Alcarràs, Alcoletge, Bell-lloc, Bellpuig, Soses y Vila-sana) suman más del 87% del suelo bruto total.

Si queremos realizar un análisis más detallado de la reserva de suelo clasificado es aconsejable utilizar datos de suelo neto planificado. Para ello hay que descontar, del suelo bruto, los espacios no edificables (viales, áreas de servicios, etc.). De esta manera, el eje dispone de casi 20 millones de m² netos para actividades industriales, cantidad que sigue siendo muy elevada. De este total, alrededor de 11 millones de m² ya están incorporados en los respectivos planeamientos municipales vigentes en 2009. Los otros 9 millones de m² se desprenden de las previsiones del planeamiento en curso o pendientes de aprobar en esa fecha.

En la tabla 3 se muestra la distribución de suelo neto por municipios. En ésta se pueden apreciar los patrones de distribución territorial ya expuestos en referencia al suelo bruto. Por otra parte, en la última columna se hace referencia a la cantidad de suelo ya urbanizado: en total, el eje dispone de 6,4 millones de m² de suelo industrial ya urbanizado. Por otra parte, si se cruzan los datos de suelo urbanizado (6,4 millones de m²) y suelo ocupado (4,4 millones de m², no expresado en la tabla, pero mostrado en la figura 4), se desprende que existen 2 millones de m², ya urbanizados pero aún no ocupados. Un stock de suelo disponible rápidamente accesible.

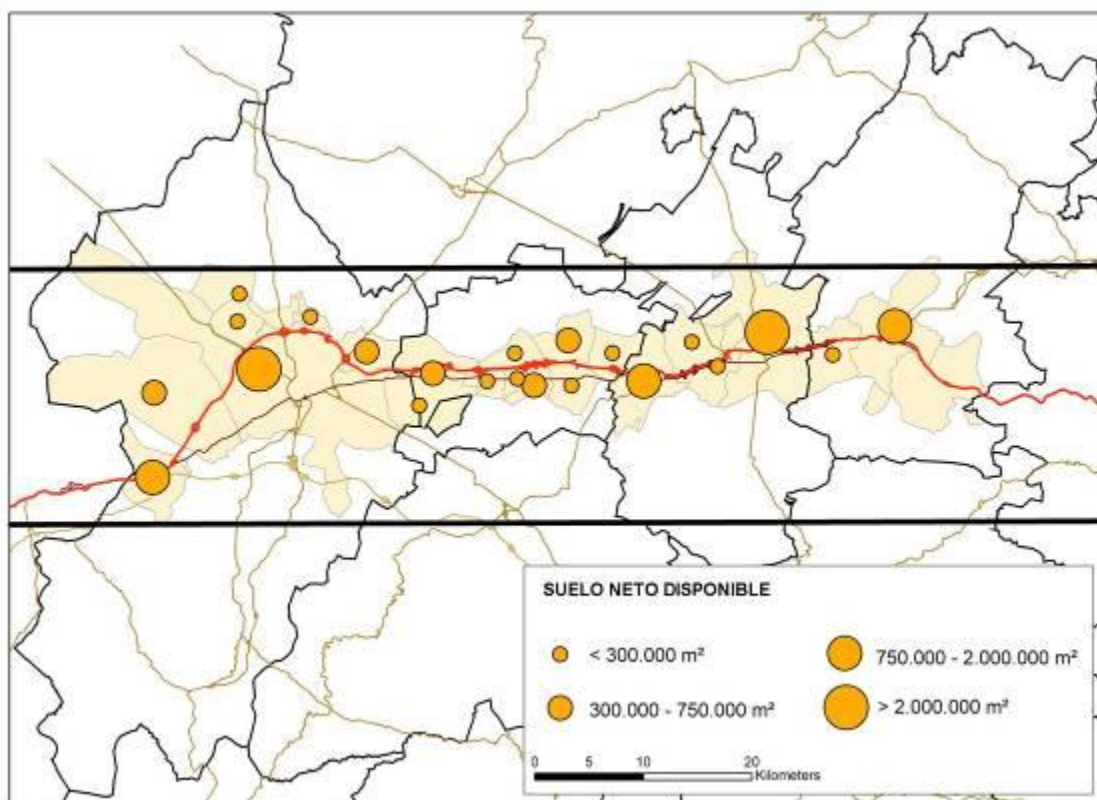
Tabla 3: Suelo neto total clasificado como industrial según grado de disponibilidad por municipios (2009)

MUNICIPIO	SUELO NETO TOTAL			
	Según planeamiento vigente	Según previsiones de nuevo planeamiento	Total suelo neto	Suelo neto urbanizado
LLEIDA	3.019.424,04 m ² s	3.150.000,00 m ² s	6.169.424,04 m ² s	2.312.727,70 m ² s
TÀRREGA	2.487.845,94 m ² s	0,00 m ² s	2.487.845,94 m ² s	731.623,00 m ² s
BELLPUIG	545.085,73 m ² s	1.191.794,50 m ² s	1.736.880,23 m ² s	183.183,30 m ² s
CERVERA	888.871,82 m ² s	673.394,00 m ² s	1.562.265,82 m ² s	888.871,82 m ² s
SOSES	215.551,00 m ² s	1.182.825,00 m ² s	1.398.376,00 m ² s	215.551,00 m ² s
MOLLERUSSA	426.898,28 m ² s	552.246,34 m ² s	979.144,62 m ² s	84.624,95 m ² s
ALCARRAS	400.100,79 m ² s	447.097,14 m ² s	847.197,93 m ² s	400.100,79 m ² s
ALCOLETGE	229.802,07 m ² s	505.647,00 m ² s	735.449,07 m ² s	211.133,15 m ² s
VILA-SANA	233.720,00 m ² s	487.664,41 m ² s	721.384,41 m ² s	192.538,00 m ² s
BELL-LLOC	695.586,00 m ² s	0,00 m ² s	695.586,00 m ² s	156.970,00 m ² s
TORREFARRERA	425.719,22 m ² s	0,00 m ² s	425.719,22 m ² s	129.925,74 m ² s
GOLMÉS	164.793,00 m ² s	210.981,00 m ² s	375.774,00 m ² s	164.793,00 m ² s
ELS ALAMÚS	303.951,67 m ² s	0,00 m ² s	303.951,67 m ² s	21.377,95 m ² s
PALAU D'ANGLESOLA	290.503,97 m ² s	0,00 m ² s	290.503,97 m ² s	255.260,00 m ² s
ALPICAT	105.842,00 m ² s	114.951,06 m ² s	220.793,06 m ² s	105.842,00 m ² s
VILAGRASSA	69.794,64 m ² s	97.713,00 m ² s	167.507,64 m ² s	0,00 m ² s
FONDARELLA	112.135,55 m ² s	0,00 m ² s	112.135,55 m ² s	39.279,20 m ² s
GRANYANELLA	127.804,92 m ² s	0,00 m ² s	127.804,92 m ² s	127.804,92 m ² s
TORRE-SERONA	98.883,00 m ² s	0,00 m ² s	98.883,00 m ² s	98.883,00 m ² s
ANGLESOLA	91.473,06 m ² s	0,00 m ² s	91.473,06 m ² s	91.473,06 m ² s
SIDAMON	60.010,00 m ² s	0,00 m ² s	60.010,00 m ² s	0,00 m ² s
CASTELLNOU DE SEANA	48.888,70 m ² s	0,00 m ² s	48.888,70 m ² s	18.566,80 m ² s
RIBERA D'ONDARA	0,00 m ² s	0,00 m ² s	0,00 m ² s	0,00 m ² s
TOTAL	11.042.685,40 m²s	8.614.313,45 m²s	19.656.998,85 m²s	6.430.529,37 m²s

Fuente: Elaboración propia a partir del planeamiento urbano municipal

Según el planeamiento vigente y el previsto, los municipios del eje disponen de 15,3 millones de m² de suelo industrial disponible, es decir, suelo clasificado para usos industriales todavía no ocupado. De este suelo total disponible, 6,7 millones de m² ya se encuentra recogido en el planeamiento vigente (los 11 millones de m² expresado en la primera columna menos los 4,4 millones de m² ya ocupados), mientras que 8,6 millones de m² se corresponden a las previsiones del planeamiento en curso. En la figura 5 se muestra la distribución por municipios de este suelo industrial disponible.

Figura 5: Suelo industrial neto total disponible por municipios (2009)



Fuente: Elaboración propia a partir del planeamiento urbano municipal

A partir de los datos presentados se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- El eje dispone de un importante volumen de suelo libre y disponible (regulado por el planeamiento urbano) disponible para actividades industriales: más de 15 millones de m² netos.

- La mayor parte de los municipios participan de esta disponibilidad de suelo libre, por lo que este elemento no es un factor diferencial importante entre municipios

- Los municipios con más suelo disponible (Lleida, Tàrraga, Bellpuig, Cervera y Soses) se encuentran dispersos a lo largo del eje. Por comarcas, el Pla d'Urgell es la que dispone de un volumen más importante de suelo.

4. RETOS PLANTEADOS A PARTIR DE LA CRISIS ECONÓMICA

El impacto de la crisis económica iniciada en 2008 sobre los diferentes proyectos de desarrollo de suelo industrial ha sido notable. En primer lugar, por la propia contención de la actividad económica y la reducción de previsiones de captación de empresas, capital y actividad económica. Y, en segundo lugar, por la reducción drástica de las previsiones de ocupación del suelo clasificado por parte de la industria. La consecuencia de ello es la existencia de múltiples figuras municipales de planeamiento urbano con unas previsiones y calificaciones de suelo sobredimensionadas e inadaptadas a la realidad actual.

La situación heredada obliga a afrontar un reto en la gestión de este espacio. Un reto que todo indica que pasará por la cooperación intermunicipal como elemento clave en la concreción de estrategias de desarrollo regional. En el área analizada, esta cuestión cobra, si cabe mayor importancia. La falta de complementariedad entre las estrategias municipales puede ser un freno para la captación de actividades. Además, la oferta sobredimensionada de suelo industrial refuerza la necesidad de definir una programación a escala supramunicipal, capaz de revalorizar los espacios ya ocupados, los existentes y los planificados.

4.1. Consecuencia de la fase expansiva: planeamiento urbanístico con reservas sobredimensionadas

La consecuencia más evidente del cambio de ciclo económico y, especialmente, del cambio de ciclo en el sector de la construcción ha sido el rápido y evidente desfase de proyectos urbanísticos expansivos diseñados en la fase alcista. En los 23 municipios analizados se ha constatado como, más allá de las diferencias entre figuras de planeamiento municipal y reservas de suelo previstas, en términos globales, existe una oferta claramente sobredimensionada. La actividad industria presente en el área implica 4,4 millones de m² (en suelo neto), mientras que las diferentes figuras de planeamiento preveían (y prevén todavía) el desarrollo de 15,3 millones de m² más (también de suelo neto). De esta superficie 6,7 millones de m² son recogidos por el planeamiento urbano vigente, mientras que 8,6 millones de m² más constan en las diferentes figuras de planeamiento en curso o previsto. Es decir, las reservas de suelo para actividades industriales se hayan cerca de cuadruplicar el suelo industrial existente en el área. Además, el suelo industrial ya urbanizado pero no ocupado por actividades (2,2 millones m²) supone volumen equivalente

al 50% del total ya ocupado por actividades en el conjunto del eje. Además, en la mayoría de los casos, la planificación obedece a unas mismas tipologías constructivas; polígonos de pequeñas y medianas naves industriales. Se da así la paradoja que incluso disponiendo de suelo, ciertas empresas pueden no encontrar un espacio adaptado a sus necesidades en el área. Estas cifras arrojan una conclusión nítida: el planeamiento urbanístico de la última década ha generado unas reservas sobredimensionadas, poco adaptadas a los posibles cambios en el mercado.

4.2. Necesidad de implantar un modelo de cooperación horizontal

Los actores presentes en el territorio coinciden en apuntar que la oferta de suelo industrial es claramente superior, no solamente a la demanda actual, sino también a la prevista a medio plazo. Por ello, resulta clave asumir que el objetivo debe ser gestionar de forma adecuada una oferta desajustada, que deberá ser reorientada, jerarquizando prioridades y definiendo una periodización que responda a una estrategia de desarrollo regional coordinada. Es decir, una posible vía sería la apuesta por una gestión estratégica del suelo con acuerdos supramunicipales, que podrían suponer, incluso, fórmulas compensatorias para aquellos que deberían desclasificar suelo. Para ello sería aconsejable incorporar los municipios implicados en la gestión de los polígonos (en costes y beneficios), apostando por una figura de consorcio que permita visualizar y actuar como un eje lineal único.

Se trata, básicamente, de poner en relieve que no todos los municipios deben desarrollar zonas industriales. En algunos casos existen condicionantes, como la escasa superficie municipal o el débil volumen de población, que aconsejarían no desarrollar este tipo de actuaciones. Sin embargo, ello no debe cerrar las puertas a la participación de los municipios en algunos polígonos industriales. Existen mecanismos que permiten la corresponsabilización consorciada de forma indiferente al municipio en el que se concrete finalmente la operación.

4.3. Principales elementos competitivos

El tejido industrial del área se caracteriza por el protagonismo de las pequeñas y medianas empresas, alcanzando un peso relativo superior a la media de Cataluña

(CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ, INDÚSTRIA I NAVEGACIÓ DE BARCELONA, 2011). Cabe destacar que el capital que las originó es esencialmente local y que las sinergias con la actividad agraria local son importantes. Por ello se asume que el *know-how*, los recursos humanos y el capital local deberían ser elementos clave en la definición de estrategias de dinamización industrial. Las experiencias de las industrias ya instaladas constituyen el principal potencial del área. Además, muestran la viabilidad de ciertas actuaciones y los condicionantes que han permitido llevarlas a cabo. Las economías de aglomeración permiten crear espacios de diálogo entre profesionales y crear sinergias de las que pueden surgir nuevos proyectos, productos o ideas (WEIL, CHONG, 2008).

El área dispone de una buena dotación de infraestructuras: ferrocarril convencional, ferrocarril de Alta Velocidad, (estación en Lleida), aeropuerto y unas adecuadas conexiones a través de vías rápidas (autovías y/o autopistas) con los puertos de Barcelona y Tarragona, la ciudad de Zaragoza y el corredor del Ebro. El principal hándicap en este sentido es el déficit de estaciones de clasificación de mercancías; la estación del Pla de Vilanoveta en Lleida es actualmente el único servicio del eje.

Los agentes locales han apostado por potenciar la complementariedad entre industria y agricultura y, a su vez, el I+D+I y la formación como clave para consolidar Lleida como un referente en el sector agroindustrial español. El impulso conjunto y coordinado del Ayuntamiento, la Diputación y Universidad de Lleida a experiencias como el Parque Científico y Tecnológico Agroalimentario de Lleida (PCiTAL) o la unión en un mismo órgano de las áreas de promoción económica de los anteriores entes más las cámaras de comercio de Lleida y Tàrrrega (GLOBALleida) se inserta en esta dinámica.

5. CONCLUSIONES

En la redacción de los respectivos planeamientos urbanos la práctica totalidad de municipios del área estudiada identificaron la gran disponibilidad de suelo como uno de sus puntos fuertes. Se partía de la idea que ofertar un precio claramente más económico que el existente en el entorno metropolitano de Barcelona supondría un factor clave para la implantación de las industrias en el eje de la A-2. En este contexto, se generaron una expectativa local que se tradujo en una importante clasificación de suelo para actividades industriales. Dos buenos indicadores de ello son que las reservas de suelo industrial

incluidas en las diferentes figuras de planeamiento urbano (15,3 millones de m² de suelo neto) prácticamente multiplican por cuatro el suelo industrial con presencia de actividad (4,4 millones de m² de suelo), y que el suelo clasificado como industrial y, además, ya urbanizado (2 millones de m² de suelo) supone casi el 50%.

La crisis económica ha frustrado unas expectativas que se han manifestado como sobredimensionadas. Ahora es el momento de redimensionar los proyectos y gestionar (o revisar) las figuras de planeamiento generadas en la última década. En este necesario proceso de reestructuración de estrategias de captación de inversiones es fundamental superar el déficit de cooperación supramunicipal. La creación de una figura de colaboración consorciada permitiría vehicular la cooperación intermunicipal, ayudaría en la búsqueda de empresas y podría impulsar una gestión coherente de la suma de polígonos industriales generados en el corredor durante la última década.

En este sentido, el mayor reto del área es cambiar su estrategia de captación. El descenso del precio del suelo industrial en áreas limítrofes, también con sobreoferta, conlleva la reducción del papel del precio como factor competitivo. Por ello resulta oportuno apostar por otros elementos diferenciadores, los cuales deben relacionarse con las potencialidades locales. En este sentido, el área debería asumir una estrategia de desarrollo industrial centrada en sus capacidades endógenas. El capital humano, económico e industrial del área, así como el *know-how* y la complementariedad del sector industrial local con el sector agrario, deben ser vistos como los elementos fundamentales para un primer impulso, coordinado, que contribuya a generar atractivos para nuevos inversores que busquen un valor añadido que vaya más allá de los precios del suelo.

BIBLIOGRAFÍA

APLOELL (2008): Informe anual de afiliaciones a la Seguridad Social. Demarcación de Lleida 2007. Lleida, Associació per a l'Orientació Empresarial i Laboral de Lleida.

CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ, INDÚSTRIA I NAVEGACIÓ DE BARCELONA (2011): Memòria econòmica de Catalunya 2010. Barcelona, Consell General de Cambres de Catalunya.

CENTRE LOGÍSTIC CATALUNYA (2007): La Plataforma logística Catalunya: mirada al present, visió de futur. Barcelona, Centre Logístic Catalunya.

- COL·LEGI D'ENGINYERS INDUSTRIALS DE CATALUNYA (2011): Observatori de la competitivitat 2011. Barcelona, Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya.
- GENERALITAT DE CATALUNYA (2006): Pla d'Infraestructures del Transport de Catalunya: infraestructures terrestres (xarxa viària, ferroviària i logística). Barcelona, Generalitat de Catalunya
- GENERALITAT DE CATALUNYA (2005): Pla de l'Energia a Catalunya 2005 – 2015. Barcelona, Generalitat de Catalunya.
- OBSERVATORI DE PROSPECTIVA INDUSTRIAL (2011): Informe anual sobre la indústria a Catalunya. Barcelona, Generalitat de Catalunya.
- PALACIO VILLACAMPA, G. (2009) Pla territorial parcial. Ponent (Terres de Lleida). Barcelona, Generalitat de Catalunya.
- TREMOSA BALCELLS, R. (2007): Catalunya serà logística o no serà. València, edicions 3 i 4.
- VILASECA, J.; TORRENT, J. (coords.) (2005): Cap a l'empresa xarxa. Les TIC i les transformacions de l'activitat empresarial a Catalunya. Barcelona, Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya.
- WEIL, T. ; CHONG, S. F. (2008) “Les pôles de compétitivité français” Futuribles n° 342.

EL COMERCIO ÉTNICO EN CASTELLÓ DE LA PLANA: RESPUESTAS DE UN SUBSISTEMA COMERCIAL CON VOCACIÓN METROPOLITANA ANTE LA CRISIS ECONÓMICA

Javier SORIANO MARTÍ
Dpt. d'Història, Geografia i Art, Universitat Jaume I
javier.soriano@uji.es

Paqui TERCERO HERREROS
Dpt. de Ciències de la Comunicació, Universitat Jaume I
tercero@uji.es

1. INTRODUCCIÓN: ESTRATEGIAS PARA COMBATIR LA CRISIS

El fuerte incremento de la inmigración registrado en España en los años finales del siglo XX y la primera década del siglo XXI ha permitido que el país haya superado en 2012 los 47 millones de habitantes y que ciudades como Castelló figuren entre las que tienen un mayor peso de la población extranjera (21,80%) tras casi triplicar la cifra de inmigrantes entre 2001 y 2010 (14.329 a 39.585). Este fenómeno ha tenido una consecuencia socioeconómica de indudable relevancia, la aparición paulatina en nuestras ciudades de innumerables comercios étnicos, extranjeros o internacionales, en los que una clientela habitualmente diversa y plural puede degustar diferentes productos llegados de países lejanos, adquirir objetos diversos, ver satisfechas sus demandas de servicios en franjas horarias antiguamente vetadas y beneficiarse de precios relativamente reducidos como fruto de la fuerte competencia.

La aparición de esta tipología comercial adquiere importancia adicional, ya que aumenta el carácter cosmopolita —o lo instaure de pleno— en ciudades medias como Castelló de la Plana donde conviven, como mínimo, negocios de 16 nacionalidades diferentes (Argelia, Brasil, Colombia, China, Cuba, Ecuador, India, Japón, Marruecos, México, Nigeria, Pakistán, Perú, Polonia, Rumanía y Ucrania). La oferta de restauración y productos se ha visto ampliada radicalmente en los últimos años con la llegada del comercio étnico, cuya visibilidad cobra relevancia cualitativa (conquista progresiva de sectores urbanos céntricos antiguamente reservados para comercios de solera) y cuantitativa (los negocios han visto multiplicado su número en dos décadas).

La proliferación de estos establecimientos tiene un valor añadido porque el boom comercial liderado por empresarios de origen extranjero llega en un contexto marcado por

la crisis prolongada del pequeño comercio tradicional de base familiar, que registra escasas tasas de continuidad —conforme se jubilan los propietarios suelen sucederse los cierres— y pocas alternativas de renovación —existen escasos ejemplos de traspasos de la actividad a nuevos comerciantes autóctonos—, situación agravada los últimos años por la difícil coyuntura económica global, que también afecta a los comercios étnicos en mayor o menor medida.

En Castelló se han censado casi 300 establecimientos entre tiendas de productos alimenticios, carnicerías, locutorios, peluquerías, bazares, restaurantes, academias de baile y/o artes marciales, etc. (Cuadro 1), una cifra bastante considerable si tenemos en cuenta que hace veinte años apenas había dos comercios gestionados por extranjeros.

La continua aparición de nuevas tipologías refuerza la consolidación de las estrategias de autoempleo de los inmigrantes, ya que en los últimos dos años han aparecido en el sector ciudadanos chinos que abren bisuterías, peluquerías, tiendas de telefonía y establecimientos de compra de oro, nigerianos que se aventuran con la fórmula de la tienda de compra-venta de artículos de segunda mano o rumanos que abren gestorías, librerías o empresas para invertir en el mercado inmobiliario de su propio país desde España.

La dinámica de crecimiento de este nuevo subsector económico se enmarca en una tendencia generalizada de plena expansión de empresas étnicas en la mayor parte de ciudades españolas, con especial mención para las mediterráneas, las áreas metropolitanas y Madrid (SOLÉ y PARELLA, 2008: 77), es decir, aquellos territorios donde la concentración de inmigrantes es mayor. El caso de Barcelona resulta igualmente significativo, ya que en 1997 se contabilizaban 165 establecimientos comerciales regentados por extranjeros extracomunitarios y cinco años más tarde ese número se había triplicado (ARAMBURU, 2002).

En Castelló de la Plana sólo 99 empresas étnicas de las 282 censadas (un 35,11%) tienen más de cinco años de antigüedad, por lo que su expansión es un fenómeno de enorme interés debido a la rapidez con que se están produciendo las aperturas, la variedad tipológica de las empresas, la resistencia —obviamente no total— a la crisis, la capacidad de generar un auténtico subsistema económico con vocación metropolitana y algunas particularidades nacionales, como la abundancia de comercio gestionado por rumanos.

Los inmigrantes chinos son quienes mayor dinamismo muestran, ya que gestionan el 46,10% de los negocios étnicos (130 establecimientos) y tienen representación en casi todos los sectores, excepción hecha de los locutorios. Y esto a pesar de su modesta

población, con 761 habitantes y un 1,92% de los inmigrantes según el Padrón. En segunda posición figuran los ciudadanos de Rumanía (25.084 habitantes, un 13,81% de la población castellanense y el 63,37% de los extranjeros), que regentan un 13,8% de los comercios, aunque su descenso numérico en términos relativos y absolutos respecto a 2008 ha sido extraordinario: se pasa de 54 negocios (suponían el 17,5%) a 39.

Estos comercios contribuyen igualmente a dinamizar el tejido comercial de las ciudades, ya que tienen capacidad para mejorar la oferta de todo tipo de productos y servicios, incorporando elementos nuevos en el paisaje urbano, como las abundantes referencias a los países de origen —nombres seleccionados con toda la intención, presencia de banderas nacionales, arquitecturas típicas reproducidas en las fachadas, utilización de grañas originales, etc.—, que incrementan las vías para fomentar la convivencia entre diferentes culturas, la interculturalidad, así como la integración social. La utilización de esos símbolos patrios o señaladores de identidad aporta un elemento dialéctico sumamente interesante en nuestra sociedad, ya que se convierte en una estrategia que hace socialmente visibles a los inmigrantes.

La importancia añadida de Castelló viene dada por el carácter de auténtico laboratorio urbano que sus dimensiones le otorgan —poco menos de 200.000 habitantes y reducida extensión superficial— para analizar todos esos parámetros, haciendo posible el estudio de una ciudad en su totalidad para establecer pautas y tendencias, algo difícil de efectuar en Madrid, Barcelona, Valencia u otras áreas metropolitanas españolas, que hasta ahora solo cuentan con investigaciones para barrios concretos (Lavapiés, Ciutat Vella, etc.).

2. METODOLOGÍA: LA IMPORTANCIA DEL TRABAJO DE CAMPO

La metodología para afrontar una investigación de esta naturaleza incluye diferentes técnicas (cartografía, estadística, observación directa, etc.) con el fin de obtener información relevante que permita una visión integral del comercio étnico y analizar las repercusiones socioeconómicas que la apertura de los nuevos establecimientos está generando en la ciudad.

Los trabajos de campo han sido esenciales para confeccionar un censo a pie de calle y se han desarrollado con dos líneas de actuación paralelas, la realización de casi 200 encuestas a los titulares de los negocios —la recogida de datos se ha realizado en más de

un 65% de los comercios censados, en concreto en 185, para que la muestra sea representativa— y la observación directa del 100% de los establecimientos.

En cuanto al trabajo estadístico, se ha apostado por actualizar los datos demográficos de la ciudad aprovechando las posibilidades que brinda el Padrón de Habitantes, facilitado por el Ayuntamiento de Castelló.

En el apartado metodológico también fue necesario precisar el significado de la expresión comercio étnico. El término se aplica a las aventuras empresariales promovidas y gestionadas por ciudadanos extranjeros —aunque algunos disfruten de la doble nacionalidad y tengan pasaporte español—, opción que se utiliza en el presente trabajo. La catalogación como étnico plantea múltiples problemas, matices técnicos o simplemente interrogantes (ARAMBURU, 2002; CEBRIÁN et al., 2007, 151 y ss.; GÓMEZ, 2007, 23; PAJARES, 2007, 25; SERRA, 2006, 27 y ss.), aunque por extensión suele asociarse a establecimientos tutelados por inmigrantes, que prestan servicios o venden productos para la población en general sin que la cuestión étnica, entendida como carácter diferenciador de un grupo social, deba mostrarse como elemento determinante.

3. ÉPOCA DE CAMBIOS: LAS REDES COMERCIALES ÉTNICAS

El comercio étnico ha irrumpido en las ciudades españolas con fuerza en las tres o cuatro últimas décadas, ya que el autoempleo de los inmigrantes como comerciantes y empresarios se ha convertido en una apuesta creciente como consecuencia de la crisis económica y la falta de alternativas laborales, por lo que este subsector comercial adquiere máxima importancia para comprobar los resultados de unas iniciativas empresariales que muestran unas peculiaridades propias.

La ciudad de Castelló es un lugar óptimo para ese análisis porque a su rápido crecimiento urbanístico y demográfico, con fuertes tasas de inmigración entre 1990 y 2010, se añade un brusco cambio en su paisaje comercial a partir de cuatro pautas diferenciadas:

- proliferan los espacios comerciales periféricos, en una tendencia común en todos los países de economía de base terciarizada, aunque también surgen las grandes superficies que apuestan por emplazamientos centrales aprovechando recalificaciones urbanas (El Corte Inglés se instala sobre los solares ferroviarios);
- el modelo franquicia o comercio de cadena triunfa en el casco

histórico y también en los centros comerciales periféricos, conquistando cientos de metros lineales en las calles más concurridas y desplazando a las tiendas tradicionales;

- como consecuencia natural de las dos tendencias anteriores, el pequeño comercio tradicional resiste con gran dificultad la competencia (menor capacidad de ofertar horarios ininterrumpidos de apertura, inferior potencial financiero, dificultades tecnológicas, etc.), por lo que se suceden los cierres, las recolocaciones en lugares igualmente céntricos pero con menor atractivo o, como alternativa, se apuesta por el asociacionismo para intentar revitalizar determinadas áreas urbanas;

- este complejo panorama para el comercio tradicional, por paradójico que pueda parecer, se adorna en los últimos 25 años por la aparición ciertamente numerosa del comercio extranjero.

Cuadro 1: Tipologías comerciales étnicas en Castelló (año 2011).

Tipología comercial	Número de establecimientos	% sobre el total
Bazares	66	23,40%
Locutorios	34	12,06%
Restaurantes	32	11,35%
Alimentación	30	10,64%
Hostelería	29	10,28%
Kebab	25	8,87%
Kiosco	19	6,74%
Bazar calzado-textil	17	6,03%
Otros	9	3,19%
Peluquerías	7	2,48%
Carnicerías	5	1,77%
Gestorías	4	1,42%
Transporte	3	1,06%
Telecomunicaciones	2	0,71%
Total	282	100%

Fuente: Trabajos de campo (agosto, 2008; diciembre, 2010). Elaboración propia.

En este marco, algunos empresarios étnicos, además de consolidar sus negocios con el paso de los años, han descubierto las ventajas de aprovechar las sinergias económicas,

establecidas por mantener abiertos varios comercios, en ocasiones de actividades complementarias. Surgen de esta manera auténticas redes comerciales étnicas que intentan combatir la crisis con un aumento de su volumen de negocio para llegar a un mayor mercado. Hasta el momento los únicos ejemplos están protagonizados por ciudadanos rumanos y chinos, mientras que los comerciantes magrebies han optado abiertamente por buscar una clientela de ámbito metropolitano o comarcal con estrategias comerciales más puntuales, como las aperturas en la jornada matinal del domingo para atraer compradores de localidades próximas. La carne sacrificada por el rito islámico, en este sentido, ha generado flujos de clientes en un radio de 40 kilómetros hacia las carnicerías y ultramarinos de marroquíes o argelinos de Castelló como consecuencia de la dificultad de encontrar ese producto específico en otras ciudades.

Uno de las mejores muestras de creación de redes comerciales está representada por el colectivo rumano, en concreto en los campos de la restauración, la belleza y los coloniales (tiendas de barrio que emulan a pequeños supermercados). Esta capacidad emprendedora, común en otros lugares con fuerte presencia de inmigrantes del Este de Europa, como en Coslada (Madrid), es un hecho distintivo respecto a Cataluña, donde la cifra de rumanos trabajando en sus propias actividades es relativamente baja (PAJARES, 2007: 197).

El ejemplo de las cafeterías-pastelerías *Transilvania* es un auténtico modelo a seguir, ya que genera puestos de trabajo, surge con vocación de atender una demanda plural —las encuestas confirman que la clientela no tiene un origen nacional único—, apuesta por cierta ubicuidad urbana —huye del centro histórico para buscar lugares de paso, emplazamientos atractivos o la proximidad con importantes colectivos inmigrantes— y, por último, confirma el carácter emprendedor de los ciudadanos extranjeros.

Algo similar sucedió durante unos años con una cadena de peluquerías también rumana, que partiendo de un pequeño negocio abierto entre 2003 y 2004, la *Peluquería Madalina Estilo*, se convirtió en una red de establecimientos especializados en tratamientos de belleza bajo el nombre genérico de *Galéa Salones de belleza. Estilistas*. El dinamismo de los empresarios foráneos fue patente porque el negocio llegó a diversificarse con la apertura de *Floristería Galéa*, en cuyos rótulos se podían comprobar los nuevos servicios que ofrecía a su clientela: «Fotógrafos. Estudio bodas y comuniones. Complementos, Regalos, Plantas».

Las cadenas de ultramarinos también muestran una estrategia válida para crecer de

forma sostenida, como ocurre con *Casa Domneasca* (dos establecimientos) y *Poiana Market* (tres tiendas). El modelo, no obstante, también puede venir impuesto desde los países de origen, como en el caso de *EuroEtnic Gustul Traditiei*, un comercio que vende productos rumanos importados para su venta en España. Esta empresa surge en 2007 con el objetivo de distribuir alimentos perecederos y no perecederos rumanos en las comunidades de ese país en Italia, España, Francia, Grecia, Portugal, Inglaterra, Irlanda y Alemania. A su tienda de Castelló hay que sumar un centro logístico operativo en el área urbana de la Plana para toda Catalunya, Comunitat Valenciana, Murcia y Andalucía.

Los ciudadanos chinos también han mostrado una alta capacidad para generar negocios en red, especialmente con las cadenas de restaurantes, que en ocasiones llegan a tener hasta tres o cuatro establecimientos en funcionamiento. Algo similar ocurre con algunos kioscos o pequeños bazares (*Alimentación Lin Lin*, *Casa Lin Lin* y *Kiosco Casa Lin Lin II*) y también se ha detectado el caso de familias que regentan negocios de diferentes tipologías —un restaurante y un bazar, un restaurante y un kiosco, un bazar y una frutería, etc.— como muestra adicional del carácter emprendedor de este colectivo y su visión comercial.

En esta misma línea, el bazar multiproducto *Modas New Style Complementos*, dedicado a productos textiles, calzado y complementos (maletas, bolsos, etc.), también de origen chino, acredita 17 años de servicio y un modelo de éxito porque en el tercer trimestre de 2010 la empresa duplicó su superficie de venta ocupando una nave comercial antaño utilizada por un concesionario de automóviles, demostrando los procesos de sustitución comercial, tan frecuentes en el mercado de compra-venta o alquiler de bajos comerciales.

4. DE LO EFÍMERO A LO PERMANENTE: DEL FRACASO AL ÉXITO

El comercio étnico brinda múltiples facilidades a los inmigrantes para conseguir la ansiada estabilidad laboral e iniciar su promoción social, ya que permite competir en un mercado abierto y las expectativas de éxito, apoyadas casi siempre en el efecto demostración de compatriotas que han triunfado por idénticos cauces económicos, suelen ser positivas.

Las nuevas iniciativas comerciales suelen tener éxito por una cuádruple vía:

- cubren huecos dejados por el comercio tradicional, en un proceso de sustitución que se produce casi de forma natural por la falta de renovación generacional en tiendas de barrio como fruterías o carnicerías;
- aprovechan las necesidades de los propios inmigrantes y, con sus nuevos comercios, tienden a satisfacer una demanda específica —productos alimenticios rumanos o centroafricanos, carne sacrificada por el rito islámico o con el corte argentino, peinados étnicos, llamadas telefónicas, etc.— inexistente con anterioridad en España, por lo que se acaba creando un auténtico mercado paralelo;
- abren nuevos segmentos de negocio, con la instalación de restaurantes temáticos —cultivan la gastronomía de cada país— o de comida rápida —los populares kebabs—, que con anterioridad tenían una escasa representación en ciudades medias y pequeñas de nuestro país, como Castelló;
- ejercen una fuerte competencia a costa de ingentes sobreesfuerzos de los empleados y propietarios, que llegan a trabajar hasta 12 horas diarias para ofrecer un mejor servicio, ampliar los horarios de venta u ofertar una variada gama de productos.

Estos negocios demuestran su capacidad para generar riqueza, crear empleo —cada vez es más frecuente que el trabajo familiar sea complementado por la contratación de otros inmigrantes, sean o no connacionales—, fomentar la competencia y dinamizar algunos barrios, cuya oferta comercial era sustancialmente más reducida antes de la aparición de las nuevas tiendas o negocios. Se crean incluso áreas de nueva centralidad comercial, como en el caso del entorno del consulado rumano, donde han proliferado tiendas de esa nacionalidad (ultramarinos, gestorías, etc.).

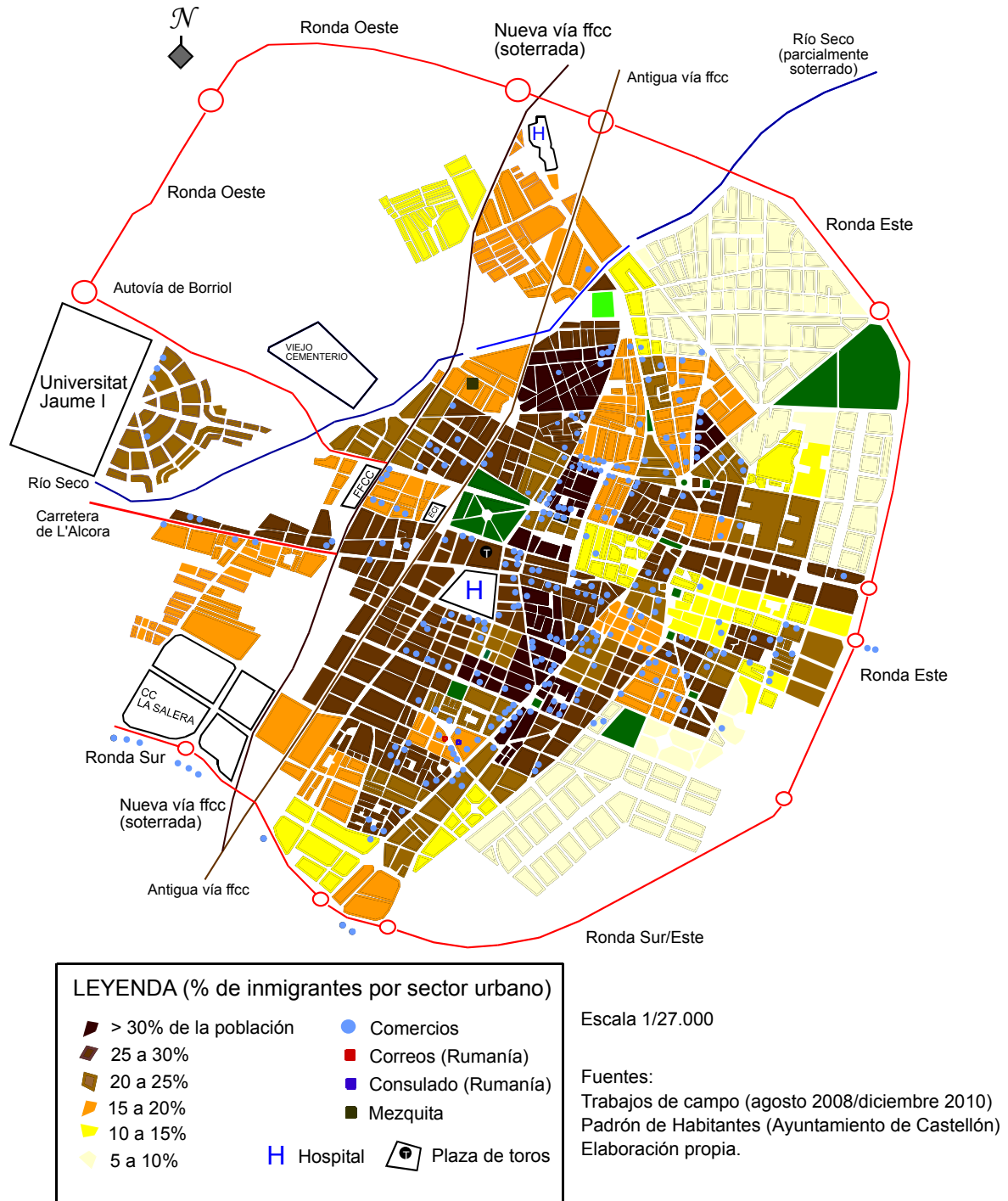
Estos comercios, por lo tanto, contribuyen a aportar toques cosmopolitas en muchos barrios (MONNET, 2000) y revitalizar la vida social —la clientela suele ser plural, estableciéndose lazos de familiaridad difíciles de encontrar en otros comercios más globalizados o estandarizados—, por lo que en muchos casos suponen una forma de combatir o minimizar los procesos de guetización (SERRA, 2006: 58) que podrían producirse en algunas zonas especialmente proclives a concentrar un importante número de inmigrantes.

Uno de los problemas para analizar este nuevo sector comercial radica en una de sus características más contradictorias, su carácter efímero (MONNET, 2000; SERRA, 2006;

GÓMEZ, 2007), ya que algunas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes no siempre son exitosas y sus negocios acaban cerrando pocos años después de la inauguración de los establecimientos.

Las aperturas y los ceses de actividad, en definitiva, se suceden con relativa frecuencia y, en muchos casos, con idénticos locales como escenario: una tienda de telefonía deja paso a una frutería y, un año más tarde, a otro negocio ahora con sello nacional; un bazar textil chino es sustituido por una tienda de alimentos rumanos; el cierre de un locutorio da pie a la apertura de una tienda de telefonía y, posteriormente, una de ropa infantil; un kebab sustituye a un pub latino, etc. Y todos esos cambios acontecen en menos de seis meses, transformando el paisaje comercial de la ciudad con una inusitada rapidez que contrasta con el estatismo que era habitual hasta los años 90 del siglo XX.

PLANO 1. El comercio étnico y la densidad de los inmigrantes por barrios en Castellón.



Los efectos de la crisis también se dejan notar, a pesar de la consolidación de una parte notable del tejido empresarial inmigrante. El ritmo de aperturas se ha frenado de forma drástica entre 2009 y 2010: en los dos últimos años se han abierto 53 nuevos establecimientos étnicos, pero los cierres en idéntico periodo ascienden a 79, por lo que se

ha pasado de los 308 comercios internacionales de 2008 a los 282 de finales de 2010. La difícil situación por la que atraviesan algunos inmigrantes también está dando lugar desde 2011 a una serie de aperturas que acaban en cierres en tiempo récord, entre cuatro y seis meses, por lo que se provoca una auténtica y acelerada mutación del paisaje de muchas calles.

Los argumentos esgrimidos para justificar el cese de actividad son diversos, como la severa reducción en las ventas, los retornos de los inmigrantes a los países de origen, la dudosa viabilidad del modelo escogido y la nefasta localización en la ciudad. Este último aspecto denota la falta de estudios previos a la hora de emprender la aventura empresarial, ya que algunos establecimientos tienen muy difícil cumplir sus expectativas de éxito desde el primer día debido a su invisibilidad en el entramado urbano.

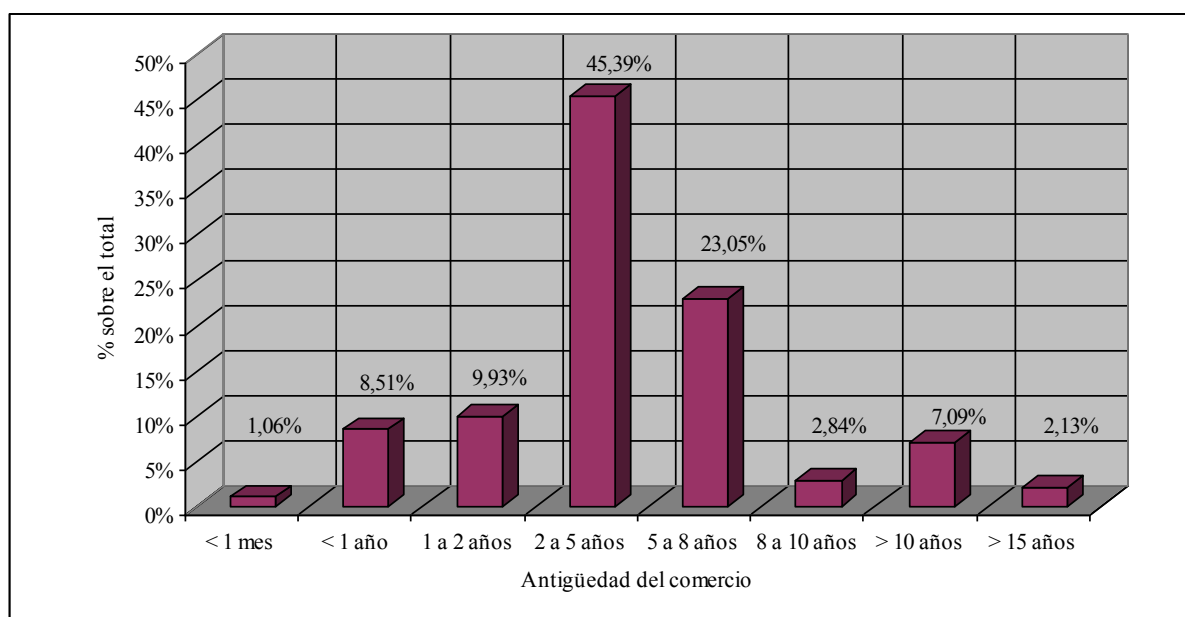
Aunque los cierres superan a las aperturas en los últimos recuentos, todavía se registran signos que muestran el aludido dinamismo de los inmigrantes y la relativa regeneración comercial impulsada por sus iniciativas. La continuidad de estas empresas parece garantizada en un porcentaje medio-alto porque el comercio étnico se especializa en ramas de actividad solicitadas por la propia población foránea, muchas tiendas cubren demandas de primera necesidad como la alimentación o los ciberlocutorios (GÓMEZ, 2007: 52) y por las hábiles estrategias utilizadas para diversificar la oferta o combinar los tipos de comercio.

La juventud del tejido comercial de los inmigrantes, en cualquier caso, es algo inherente a esta fórmula económica en Castelló —las aperturas empezaron a ser relevantes hace menos de una década—, ya que el 19,5% de los negocios tiene menos de dos años de edad y el porcentaje de los que todavía no han cumplido el primer aniversario asciende a un 9,56% (Gráfico 1).

Pero tanta o más importancia numérica tienen las empresas gestionadas por extranjeros que acreditan una larga trayectoria de atención al público y, por tanto, su rentabilidad. Si tenemos en cuenta que en 2009 la edad media del comercio castellonense alcanzaba los 25 años (ROVIRA, 2001: 100), dos establecimientos étnicos rozan esa cifra: la *Juguetería Thep* (23 años) y el *Restaurante China* (23 años), ambos tutelados por ciudadanos de origen chino.

Otros 26 negocios étnicos superan la década de funcionamiento —rivalizan por lo tanto con cualquier comercio autóctono en antigüedad media—, siendo mayoritarios los de origen chino y los dedicados a la restauración.

Gráfico 1: La edad del comercio étnico en Castelló (año 2010).



Fuente: Trabajos de campo (diciembre, 2010). Elaboración propia.

Todas estas experiencias empresariales, junto a muchas otras que superan los cinco años desde su apertura al público —se han censado 65 comercios con una antigüedad superior a un lustro e inferior a los ocho años— o que han cumplido dos años —el censo se eleva aquí hasta los 28 establecimientos—, demuestran la estabilidad que algunos de los nuevos comerciantes adquieren con el tiempo, aprovechando las oportunidades que la sociedad y el mercado aportan y, por supuesto, consolidándose en un subsector económico que lleva décadas en permanente crisis, el pequeño comercio tradicional de base familiar.

5. CENTRALIDAD PREDOMINANTE, UBICUIDAD CRECIENTE

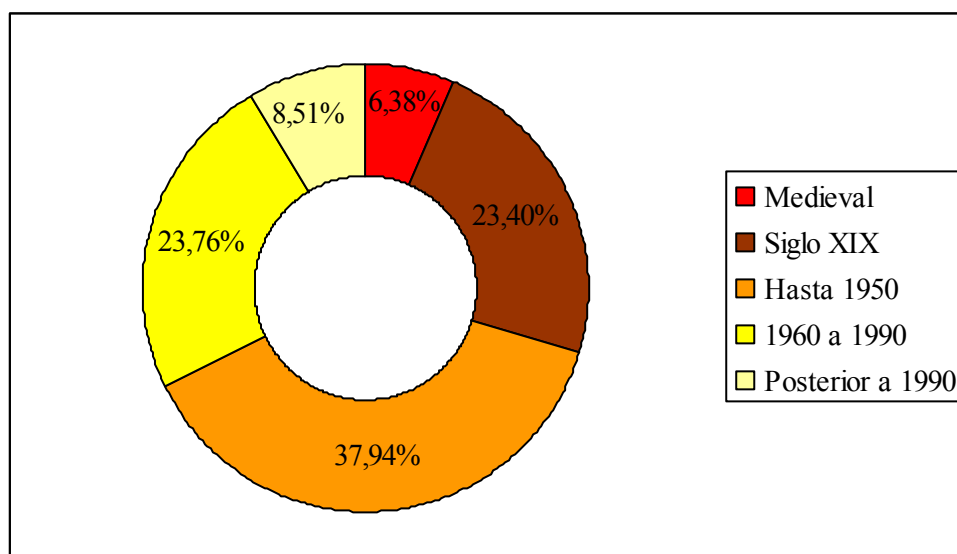
Los negocios abiertos por inmigrantes han apostado por pautas de localización preferentemente centrales en la ciudad, imitando la conducta de los comerciantes autóctonos, eso sí, siempre que los precios de alquiler o compra de los bajos han permitido el acceso a lugares privilegiados en el tejido comercial. La propia concentración de inmigrantes en el núcleo histórico de los centros urbanos es un factor propicio para el surgimiento de pequeñas empresas foráneas (SOLÉ y PARELLA, 2008: 61), dinámica

observada en Castelló (SORIANO y TERCERO, 2009), pero también en grandes metrópolis como Barcelona o Madrid (SERRA, 2006; GARCÍA y SANZ, 2004; CEBRIÁN y GARCÍA, 2002).

Las tendencias generales apuntan a emplazamientos próximos a los barrios donde reside mayor porcentaje de población inmigrante y donde se dispone de locales baratos (Plano 1), aunque con pautas consolidadas hacia la dispersión en el entramado urbano – como se comprueba para Madrid (GÓMEZ, 2007: 53)— y la ubicuidad, ya que empiezan a abrirse negocios en zonas con escasa proporción de residentes extranjeros –la zona universitaria en el caso de Castelló—, en polígonos industriales/comerciales periféricos e incluso en grandes centros comerciales donde se instalan restaurantes temáticos de cadena, como ocurre en La Salera, donde podrían considerarse étnicos el *Restaurante Nuevo Mundo Asiático* y el *Kilim Döner Kebap*.

En los barrios tradicionales de la capital de La Plana, tanto en el casco histórico medieval como en los arrabales o ‘ravales’ anteriores al siglo XIX, es habitual la presencia de pequeños negocios (Gráfico 2), excepción hecha del arrabal del Norte —situado en los ejes de salida de la ciudad hacia Barcelona— donde ni el comercio étnico ni el comercio de tipo alguno han penetrado porque todavía se conserva cierta atmósfera agrícola entre sus habitantes y las viviendas unifamiliares o los bloques de poca altura se mantienen como la tipología arquitectónica predominante.

Gráfico 2: La distribución del comercio étnico por anillos de crecimiento urbano en Castelló (año 2010).



Fuente: Trabajos de campo (agosto, 2008; diciembre, 2010). Elaboración propia.

Los establecimientos de inmigrantes, en cualquier caso, tienden a la dispersión urbana como buena muestra de su vocación de servicio, dado que buscan la proximidad hacia los clientes, sobre todo en la comercialización de productos perecederos pero también en el caso de los imperecederos. La lectura del plano de distribución comercial demuestra que el casco medieval –la ciudad fundada por Jaume I en 1251— reúne una oferta reducida con el 6,38% de los comercios (18 en 2011, por 14 en 2008), aunque si le sumamos los negocios en activo en el Castelló decimonónico (66), que incluye los arrabales, esa cifra alcanzaría el 29,78% del comercio étnico, que sería la segunda mayor concentración en términos relativos.

La presencia más abundante del comercio étnico, no obstante, se encuentra en los barrios que en la actualidad tienen más de 50 años de antigüedad –se incluyen los ensanches que calcan, a escala, el modelo Cerdà barcelonés–, donde se concentra el 38% de los establecimientos que, además, presentan la máxima diversidad tipológica. Las áreas urbanas más recientes, en contraste, acogen a porcentajes más modestos de comerciantes, con especial mención a las barriadas erigidas al amparo de los PAI que todavía registran bajos índices de presencia comercial de todo tipo.

6. CONCLUSIONES

El comercio étnico se ha convertido en la última década en un elemento esencial de nuestras ciudades, aportando dinamismo, símbolos patrios, nuevas centralidades y grandes dosis de interculturalidad. Los efectos de la proliferación de esos negocios generan impactos en todos los ámbitos urbanos, desde la economía –puestos de trabajo, cambios en el mercado, etc.— hasta la sociedad –cambios en los hábitos de consumo—, pasando por la propia imagen de los barrios, que renuevan su paisaje y adquieren carácter cosmopolita.

La crisis económica ha tenido una doble incidencia en este subsector comercial, ya que inicialmente actuó como impulsora de muchas aperturas de establecimientos, posteriormente provocó que los cierres fueran muy numerosos y, por último, ha forzado una especie de esquizofrenia comercial desde 2011, ya que muchos empresarios abren negocios que acaban resultando un rotundo fracaso y desembocan en nuevos cierres pero en tiempo récord, es decir, se trata de tiendas que apenas se mantienen abiertas entre cuatro y seis meses.

Pese a todo, el papel de los negocios de inmigrantes en la revitalización comercial de

barrios y calles resulta destacado, ya que la penetración de bazares, locutorios, ultramarinos y las diferentes tipologías de negocio étnico ha permitido el resurgimiento de muchas zonas urbanas que antaño apenas tenían vida comercial.

La aparición de las empresas cambia igualmente las centralidades comerciales de Castelló, generándose nuevas áreas de influencia de corto radio para los negocios que el ciudadano visita de forma cotidiana –ultramarinos, carnicerías, fruterías, etc.— y de largo radio para los establecimientos que son menos visitados por la naturaleza de su actividad, como los locutorios, empresas de transporte, peluquerías o bazares.

La investigación del comercio étnico, en definitiva, deberá seguir su curso durante las próximas décadas para verificar si el subsector concluye su consolidación, como ha ocurrido en otros países como Francia o Inglaterra, o por el contrario, tiende a reducirse como una consecuencia más de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

ARAMBURU OTAZU, Mikel (2002): «Los comercios de inmigrantes extranjeros en Barcelona y la recomposición del ‘inmigrante’ como categoría social», *Scripta Nova, Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, VI, 108.

CEBRIÁN DE MIGUEL, Juan A. y M. Isabel GARCÍA (2002): «El negocio étnico, nueva fórmula de comercio en el caso antiguo de Madrid. El caso de Lavapiés», *Estudios Geográficos*, 248/249, pp. 559-580.

CEBRIÁN, Juan Antonio y otros (2007): «Inmigración y creación de empresas», en DOMÍNGUEZ MARTÍN, Rafael: *Inmigración: crecimiento económico e integración social*. Parlamento de Cantabria, Cátedra Cantabria 2006, Universidad de Cantabria, Santander, pp. 147-165.

CARRERAS I VERDAGUER, Carles (dir.) (2003): *Atles comercial de Barcelona*. Ajuntament de Barcelona, C. de Barcelona, Universitat de Barcelona, Barcelona.

GARCÍA BALLESTEROS, Aurora y Bernardino SANZ BERZAR (coords.) (2004): *Inmigración y sistema productivo en la Comunidad de Madrid*. Comunidad de Madrid, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, Madrid.

- GÓMEZ CRESPO, Paloma (2007): *Inmigración y comercio en Madrid: empresarios, consumidores, trabajadores y vecinos*. Observatorio de las Migraciones de la ciudad de Madrid. Ayuntamiento de Madrid, Madrid.
- MONNET, Nadja (2000): «El uso del espacio público por parte de los nuevos habitantes del Casc Antic de Barcelona: continuidad e innovaciones», en *Scripta Nova*, Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, 69 (48).
- ORTELLS, V. y otros (2004): *Atles de Castelló de la Plana*. Castelló: Fundació Dávalos-Fletcher, 294 págs.
- PAJARES, Miguel (2007): *Inmigrantes del Este. Procesos migratorios de los rumanos*. Icaria Antrazyt, Barcelona.
- PIQUERAS, A. (coord.) (2005): *Mediterrània migrant. Les migracions al País Valencia*. Castelló: Universitat Jaume I.
- ROVIRA LARA, Agustín (2001): *Castelló de la Plana. El comercio y la ciudad*. Oficina del Plan de Acción Territorial aplicado a la distribución comercial; Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana; Generalitat Valenciana.
- SERRA DEL POZO, Pau (2006): *El comercio étnico en el distrito de Ciutat Vella de Barcelona*. Premio Dr. Rogeli Duocastella, Fundació La Caixa, Barcelona.
- SOLÉ, Carlota y Sònia PARELLA (2008): *Negocios étnicos. Los comercios de inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Fundació CIDOB, Barcelona, 154 pp.
- SORIANO MARTÍ, J. y F. B. TERCERO HERREROS (2009): *Construcción de un modelo para analizar la integración/exclusión residencial, económica y social de los inmigrantes en ámbito urbano*. Fundació CeiMigra, Valencia.
- SORIANO MARTÍ, Javier (2009): «Inmigración y comercio latinoamericano en La Plana de Castelló», en Soriano Martí, J. y otros (editores): *Itinerarios históricos, culturales y comerciales. IV Congreso Internacional del Centro de Investigaciones de América Latina*, Universitat Jaume I, Castelló.
- VIRUELA MARTÍNEZ, Rafael (2006): «Inmigrantes rumanos en España: aspectos territoriales y procesos de sustitución laboral», *Scripta Nova: Revista electrónica de*

geografía y ciencias sociales, 10, pp. 220-228.

— (2003): «La emigración de la Europa Poscomunista: su incidencia en el País Valencià»,
Saitabi, 53, pp. 187-214.

LOS ESPACIOS TECNOLÓGICOS EN ESPAÑA: DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA ESTRATÉGICA ANTE LA CRISIS A PARTIR DE EXPERIENCIAS DE ÉXITO¹

Paz BENITO DEL POZO

Departamento de Geografía y Geología, Universidad de León

paz.benito@unileon.es

Henar PASCUAL

Departamento de Geografía, Universidad de Valladolid

pascual@fvl.uva.es

1. DESARROLLO POR ETAPAS DE LOS PARQUES TECNOLÓGICOS

En España los parques tecnológicos se han multiplicado en las tres últimas décadas en paralelo al rápido proceso de expansión en Europa, convirtiéndose en importantes instrumentos de las políticas públicas para dinamizar los sistemas regionales de innovación (COTEC, 2000; BENITO, 2000; APTE, 2007; ONDATEGUI, 2008; CALDERÓN; PASCUAL, 2009). De hecho, son los gobiernos regionales los que emprenden en los años de 1980 el proceso de planificación y desarrollo de los parques tecnológicos, en un contexto en el que las políticas tecnológicas y de innovación apuntaban como tímidas opciones estratégicas de desarrollo regional. Las Comunidades Autónomas o regiones del norte del país, junto con Andalucía y Madrid, fueron pioneras en este proceso al dotarse entre 1985 y 1992 de los primeros ocho parques promovidos por agencias de desarrollo regional y sociedades públicas que suponen la creación de 932,7 hectáreas de suelo tecnológico.

La modernización del tejido industrial, la mejora de la capacidad tecnológica y la generación de empleo cualificado fueron los objetivos principales en esta etapa, en la cual los esfuerzos se centraron sobre todo en atraer empresas de alta tecnología, con preferencia multinacionales, que actuaran como elementos tractores de los parques y funcionaran como agentes dinamizadores de la innovación en el entorno regional. En concordancia con estos objetivos, se prestó especial atención a la urbanización de los recintos empresariales, a la

¹ Investigación desarrollada en el marco del Proyecto de Movilidad Internacional realizado en University of Southern California, Los Ángeles (Junta de Castilla y León, BOCYL, 11 de noviembre de 2010) y dentro del Proyecto de Investigación I+D+i financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación de España (Ref. CSO2010-18471).

dotación de infraestructuras y medios técnicos, a la localización estratégica de los parques en entornos urbanos de calidad, así como a la proximidad y conexión a los aeropuertos y a los centros universitarios.

La participación de las universidades en el desarrollo de los primeros parques fue limitada, lo que impidió que se alcanzasen los objetivos de innovación y transferencia de conocimiento. Este obstáculo se trata de superar avanzados los años 90, cuando se crean parques ligados a ciertas universidades y se inicia la segunda fase en la evolución de los parques españoles, que abarca el período 1993-1999. En 1997 se crearon el Parque Científico de la Universidad de Barcelona y el Parque Tecnológico de Ciencias de la Salud de la Universidad de Granada y un año después se constituyó el Parque Científico de la Universidad de Alicante.

Los parques científicos, generalmente ubicados en el mismo campus universitario, están destinados a albergar empresas innovadoras de base tecnológica y departamentos de investigación, tanto universitarios como de otras instituciones públicas o de empresas privadas. En ellos se promueven las actividades de cooperación, la gestión del conocimiento, la formación de redes y el desarrollo de vínculos entre los institutos tecnológicos, los equipos de investigación universitarios y los departamentos de I+D+i de las empresas. Se ponen, pues, las bases para estimular las actividades punteras de investigación y generar conocimiento básico y aplicado, elementos que servirán para que nazcan nuevas actividades empresariales mediante mecanismos de incubación.

Esta segunda etapa se identifica también con el desarrollo progresivo de los parques existentes y con la expansión territorial del modelo. Otros ocho parques científicos y tecnológicos se crean en este período, lo que implica un incremento de la oferta de suelo tecnológico en 498,4 hectáreas y una mayor difusión de estos asentamientos por las regiones del Mediterráneo y norte del país.

Además, a los gobiernos regionales y las universidades se unen las entidades locales como promotores de los proyectos, sin duda un factor de animación importante para las ciudades que aspiran a integrarse en el mapa tecnológico del país (cuadro 2).

En el año 2000 se abre la tercera y última etapa, que llega hasta 2010 y se caracteriza por el fuerte incremento del número de parques científicos y tecnológicos, un verdadero *boom* que arroja cifras elocuentes de la actividad promotora en la última década: según datos de APTE en 2010 existían en España 47 parques en funcionamiento y 33 en desarrollo. En total 80 parques que concentran más de 5.500 empresas, cuyo ritmo de asentamiento se acelera sobre todo a partir de 2005 (figura 1). Esta eclosión empresarial en

los parques se explica por un cambio en la estrategia de gestión, orientada ahora a captar pequeñas y medianas empresas (pymes) locales y regionales frente al anterior empeño por atraer grandes empresas extranjeras. También crece la actividad en el seno de los parques que comparten proyecto con la universidad, hecho debido a otro giro en la gestión, más aplicada en la innovación y la cooperación institucional. Este impulso general de los parques está asimismo relacionado con la entrada en escena de entidades privadas, fundaciones, consorcios o promotoras mixtas que arriesgan capital y apoyan proyectos empresariales modestos pero con garantía de arraigo en el entorno y que se suman al elenco de promotores públicos protagonistas en las fases anteriores.

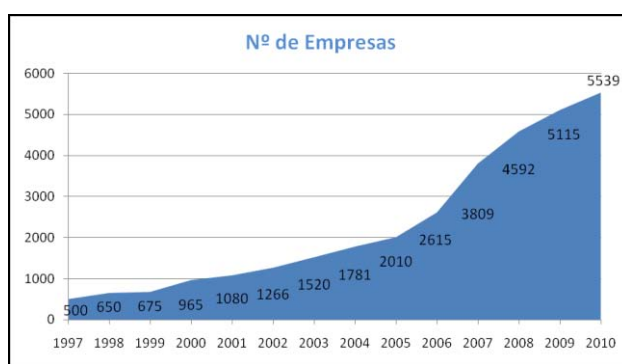


Figura 1: Evolución de empresas instaladas en los PTyC españoles.

Fuente: APTE, *Memoria 2010*.

El proceso de expansión apuntado conduce a que en la actualidad todas las Comunidades Autónomas o regiones españolas dispongan de uno o varios recintos de tipo científico-tecnológico, de tal manera que los 80 parques (socios y afiliados a la APTE) suman más de 5.000 hectáreas de superficie total, lo que hace una media de 294 hectáreas de suelo empresarial tecnológico por región, generado en más del 70% en los últimos diez años.

Por otra parte, la diversidad de tipologías urbanísticas, constructivas y paisajísticas es muy amplia y por tamaños predominan los recintos pequeños, entre 10 y 50 hectáreas (35% de los parques), son numerosos también los medianos, entre 50 y 100 hectáreas (24%) y menos frecuentes los de tamaño medio-grande, más de 100 hectáreas (21%) o los muy pequeños, menos de 10 hectáreas (20%).

Algunos de los PTyC más recientes han sido concebidos y planificados con una orientación sectorial determinada que pretende aprovechar las ventajas derivadas de la

proximidad física entre empresas, centros de investigación, laboratorios y otros agentes socio-institucionales dedicados a una misma línea de investigación y producción especializada, lo que les permite reducir costes, concentrar mano de obra cualificada y favorecer una mayor interacción entre los agentes, mejorando así la competitividad. Los ejemplos más significativos de esta modalidad están en Andalucía: PT Aeroespacial de Andalucía, PT Agroindustrial de Jerez y PT de Ciencias de la Salud de Granada. También en otras regiones se han materializado iniciativas de este tipo, por ejemplo el Parc Científic y Tecnològic Agroalimentari de Lleida, que tratan de ofrecer espacios, instalaciones y servicios diferenciados como parte de la estrategia de marketing y ventas en un contexto de sobredimensionamiento de la oferta de suelo tecnológico.

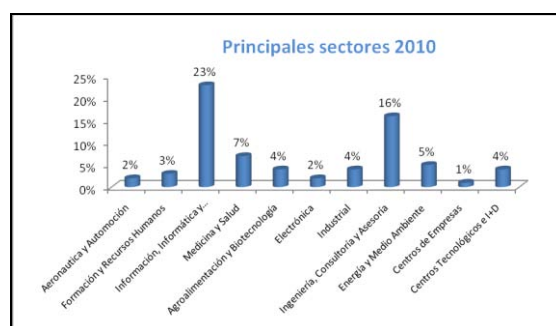


Figura 2: Sectores de actividad en los PTyC españoles.

Fuente: APTE, *Memoria*, 2010.

Sin embargo, la gran mayoría de los PTyC españoles ha apostado por un modelo transversal en el que los promotores aplican criterios de selección flexibles para dar cabida a todo tipo de actividades y empresas que cumplan unos mínimos requisitos específicos. Aunque no puede hablarse de especialización, en los PTyC más afianzados se aprecia cierta orientación sectorial con frecuencia vinculada al tejido productivo previo del entorno. La distribución de actividades reflejada en la figura 2 permite constatar que de forma global en los PTyC españoles predominan las empresas dedicadas a las TIC (23%) y a la Ingeniería, Consultoría y Asesoría (16%). Este amplio abanico sectorial denota una vocación productiva de los parques sin definir, es decir, no tienen una especialización clara que concentre esfuerzos y recursos en una dirección, lo que puede hacer que la innovación avance con más lentitud y que el crecimiento económico sea menor.



Figura 3: Evolución de los trabajadores en I+D de los PTyC españoles.

Fuente: APTE, *Memoria 2010*.

El hecho de que se admitan empresas con un perfil tecnológico bajo puede explicar que el impacto de los estos parques en la innovación efectiva sea más reducido de lo que se aprecia en otras experiencias foráneas, aunque su aportación al empleo en I+D es indudable (figura 3).

Por último, en la ejecución de los parques la dimensión urbanística ha sido un aspecto de gran importancia, pues se buscaba marcar la diferencia con los polígonos industriales tradicionales y subrayar la calidad y la excelencia a través de la imagen física del recinto. No obstante, la gestión actual de los parques se centra cada vez más en aspectos funcionales como, por ejemplo, estimular el intercambio de conocimiento entre las empresas consolidadas, las nuevas empresas de base tecnológica, las universidades y los centros tecnológicos. La gerencia también dedica cada vez mayor esfuerzo y recursos a facilitar la formación de redes de cooperación entre los agentes que integran los sistemas regionales de innovación. La maduración de este proceso ha dado lugar a la organización de redes regionales de parques tecnológicos y científicos, operativas ya en el País Vasco, Castilla y León, Cataluña, Andalucía y la Comunidad de Madrid; redes cuya actividad también está favoreciendo el fortalecimiento del propio sistema de parques españoles, que ya no es un mero agregado de infraestructuras dispersas por el país con la etiqueta de PT o PC (GONZÁLEZ, 2004; SALOM; ALBERTOS, 2009).

2. LUCES Y SOMBRAS DE LOS PARQUES ESPAÑOLES

El impulso y paulatina maduración del sistema de parques español ha estado respaldado por el Ministerio de Ciencia e Innovación, organismo que mantiene desde el año 2000 una convocatoria anual de ayudas para actuaciones en parques científicos y tecnológicos (subprograma *Innplanta* del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011). Este programa sirve para apoyar la creación y mejora de los parques con actividades de I+D+i y la transferencia de resultados entre empresas, así como para fomentar la cooperación y colaboración entre los diversos agentes del sistema español de ciencia y tecnología (MINISTERIO DE CIENCIA E INNOVACIÓN, 2010).

Se trata, en definitiva, de evitar el carácter de enclave tecnológico con escasa inserción y débil repercusión en el tejido empresarial local y regional, de manera que los parques tecnológicos sirvan para estrechar vínculos entre las empresas innovadoras locales, atraer empresas externas, integrar centros de investigación universitarios y centros tecnológicos públicos y privados y organizar actividades y servicios de apoyo para la creación de redes de colaboración. Es decir, se pretende que los parques actúen como catalizador del potencial innovador local (GONZÁLEZ, 2004).



Figura 4: Localización de los PTyC en funcionamiento.

Fuente: Adaptado de APTE *Memoria 2010*.

La gestión desempeña, en tal sentido, un importante papel. Como señalan algunos expertos, el elemento diferencial de un parque científico y tecnológico con respecto a otras iniciativas de soporte empresarial lo constituye el equipo de gestión, cuya misión

fundamental es favorecer el intercambio de conocimiento y la cooperación entre las empresas del propio parque y también las del entorno y el mundo científico

De las funciones descritas se colige la importancia que el factor localización tiene en el diseño de los PTyC. En efecto, estos parques se ubican en espacios urbanos o en las áreas de influencia más inmediatas de las ciudades, entornos que concentran los factores esenciales que favorecen su desarrollo y consolidación. Entre ellos cabe desatacar: cercanía a las universidades, centros de formación superior y centros de investigación públicos y privados, lo que facilita las relaciones de colaboración y proporciona mano de obra cualificada, con formación superior y perfil científico; también es importante la oferta de servicios empresariales de alto valor añadido inherente a las ciudades, así como el acceso a servicios avanzados de telecomunicaciones y de transporte. Para el emplazamiento concreto se buscan lugares poco congestionados, óptima accesibilidad y calidad ambiental. Los parques tienden a adquirir internamente atributos que otorgan una imagen de prestigio: amplias zonas verdes ajardinadas, urbanismo de vanguardia, oferta adecuada de suelo, cuidado diseño de los inmuebles, baja densidad de ocupación y de edificabilidad, buenas infraestructuras y amplios servicios para las empresas y los trabajadores (BENITO, 2000).

La relación parque tecnológico-ciudad se ha reforzado en los últimos años debido a que los gobiernos locales están incorporando este tipo de espacios a la estrategia urbana de dinamización empresarial y a que los parques incorporan a su oferta inmobiliaria edificios destinados a centros de empresas e innovación, incubadoras o viveros de empresas para atraer a pymes innovadoras y a emprendedores ligados a la ciudad. Cuando los parques son de iniciativa regional también se buscan terrenos en un área urbana dinámica y en entornos industrializados y bien comunicados y accesibles, como se aprecia en el caso de León.

Los parques aspiran a ser infraestructuras de soporte a la innovación conectados con otros espacios de las mismas características. En consecuencia, conforme el tejido de parques se ha consolidado y extendido, se han establecido redes regionales y nacionales que tratan de articular estrategias comunes y acometer líneas de trabajo conjuntas (JIMENEZ; TEBA, 2007). En concreto, la asociación española de parques, APTE, cuenta con una red de técnicos encargada de fomentar la colaboración entre las empresas de los parques y las compañías del entorno dedicadas a la I+D, y de trasladar el potencial innovador de las empresas de los parques a las empresas instaladas en los polígonos industriales que conforman el espacio productivo urbano y metropolitano. Asimismo, y en colaboración con la asociación internacional IASP, la APTE dispone de antenas tecnológicas en enclaves estratégicos para reforzar la cooperación entre las empresas de los

parques integrados en la red y el tejido empresarial de otros países (América Latina, Este de Europa, China). APTE actúa también como Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) para promover y fortalecer la relación entre los organismos de I+D y las empresas. Por último, otro servicio prestado es la organización de encuentros empresariales, que propician compromisos y acuerdos comerciales *cara a cara* entre las compañías.

En suma, un conjunto de acciones que confirman la gestión cada vez más madura y comprometida de los parques españoles con la innovación, la transferencia de conocimientos y la competitividad de las empresas, algo muy importante para encarar la crisis del sistema productivo actual, aunque sigue faltando una perspectiva que profundice en la captación de talento creativo y en una mayor independencia de las políticas públicas, lo que permitiría la emergencia de negocios con más margen de riesgo, pero también más audaces y con mayor probabilidad de éxito a escala global, conectados al flujo planetario de ideas y capital. Sin duda, las condiciones actuales de la economía mundial y europea no favorecen tales requerimientos, pero en breve tiempo las exigencias volverán a ser duras y conviene tener claras las fortalezas y debilidades para activar estrategias ganadoras.

3. LA BIOTECNOLOGÍA EN CALIFORNIA: NEGOCIO CON APOYO PÚBLICO

La biotecnología ha sustituido a las industrias de la informática y las telecomunicaciones en la estrategia oficial y privada de impulso a la innovación, el crecimiento económico y el empleo en los EE UU, donde ya se habla de *bioeconomía*, conjunto de actividades que según el Foro Económico Mundial aportará en el año 2020 la suma de 230 mil millones de dólares a la economía mundial (www.bio.org). El proceso que ha conducido a esta situación tiene su origen en los años de 1990, cuando los científicos, investigadores en ciencia básica, y las empresas inician una colaboración que tiene como finalidad convertir los avances en el laboratorio en aplicaciones comerciales. Esta alianza dio origen a la biotecnología industrial, cuyo crecimiento tendrá implicaciones para la política, pues había que adaptar leyes y normas reguladoras del comercio, reformar el mercado laboral y aprobar y ejecutar programas formativos y académicos específicos para disponer de la mano de obra adecuada (ZUCKER; DARBY, 1996).

En la fase inicial de dicho proceso California se perfiló como escenario aventajado, demostrando “una extraordinaria sinergia entre científicos muy productivos y compañías

interesadas en productos biotecnológicos” (ZUCKER; DARBY, 1996: 12712-12713). Un modelo de relación universidad-empresa consolidado en SiliconValley y reproducido en otros centros de investigación y áreas industriales del Estado. A comienzos de 2000 convergen en las grandes áreas metropolitanas y urbanas del sur, es decir en Los Ángeles y San Diego, los factores y los agentes que propician la formación de núcleos biotecnológicos muy dinámicos, donde se activan proyectos y se emprenden negocios en los que la iniciativa pública juega un importante papel. Estos lugares adquirieron pronto los atributos de los espacios ganadores y expansivos y hoy se consideran los nuevos centros del poder y la riqueza del país, compitiendo en dinamismo con la bahía de San Francisco.

La fuerte apuesta por la biotecnología como actividad motriz de la economía californiana -y elemento clave de la estructura productiva estadounidense- tiene su reflejo, en primer lugar, en el esfuerzo institucional para la difusión social de los contenidos y el alcance de esta actividad, lo que se concreta en una amplia oferta de recursos aplicados a facilitar información y contactos sobre la biotecnología, su potencial profesional, educativo e investigador y como yacimiento de empleo. El soporte de la Red es determinante para garantizar el éxito del entramado institucional de acciones de promoción y acercamiento de la biotecnología a la sociedad, una actividad que se presenta como oportunidad y reto para todos.

Entre los programas e instituciones de referencia nacional destacan la *California Community College Biological Technologies Initiative* (www.cccbitech.org), orientada a guiar las decisiones de los que optan por seguir una titulación superior en biotecnología; el *National Advanced Technology Education Center for Biotechnology*, cuyo sitio ofrece recursos profesionales y educativos para profesores y estudiantes, incluyendo listados de empleos (www.bio-link.org); el *National Institute of General Medical Sciences (NIH)*, que brinda todo tipo de publicaciones sobre biotecnología; y la *Biotechnology Industry Organization (BIO)*, la mayor organización mundial sobre biotecnología cuyos miembros están implicados en la investigación y el desarrollo de la asistencia sanitaria, los productos agrícolas y la biotecnología industrial y ambiental, con participación tanto de empresas de reciente creación como de grandes compañías consolidadas y multinacionales. Por último, hay que destacar la iniciativa del *National Health Museum's (NHM)* cuya misión es educar y motivar a los estadounidenses a vivir de forma más saludable. Sus objetivos incluyen “ayudar a la nación a permanecer en la vanguardia del descubrimiento de ciencias de la vida y el bienestar para inspirar a la próxima generación de profesionales e investigadores” (<http://accessexcellence.org>).

En California la estrategia pública de educación y formación de mano de obra para la industria biotecnológica se concreta en la denominada *Biotechnology Initiative*, puesta en marcha por California Community College y que ha creado cuatro centros de biotecnología que promueven la educación (base teórica), la formación (base práctica) y los servicios específicos que este sector industrial necesita para generar una fuerza laboral cualificada y productiva capaz de liderar la innovación y la producción dentro de esta industria. Estos centros de referencia se localizan en las ciudades de Sacramento, Fremont, Pasadena y San Diego y trabajan con empresas, asociaciones industriales, grupos de desarrollo económico y todos los niveles de la educación pública y privada para desarrollar programas de capacitación y educación integral.

Pensando en los empresarios, los objetivos de capacitación de mano de obra se orientan a promover las carreras técnicas con un alto contenido tecnológico para aquellos que pretenden obtener puestos de trabajo interesantes, dinámicos y bien remunerados; a trabajar con los colegios de la comunidad para perfeccionar y apoyar sus programas de grado y certificado, garantizando al mismo tiempo la coherencia con las necesidades del sector; a proporcionar capacitación a corto plazo específica, accesible y asequible en horarios convenientes para los que ya trabajan en el sector, para mantener sus conocimientos al día y ofrecer una formación rápida de nuevas tecnologías; y a trabajar con los maestros para que favorezcan el flujo de estudiantes hacia toda la gama de las carreras de biotecnología.

Como apoyo a los docentes y centros educativos (escuelas de secundaria y universidades), *Initiative* plantea cuatro acciones fundamentales: desarrollo profesional para profesores universitarios y profesores de secundaria; ayuda para adquirir currículum en innovación; asistencia para el desarrollo de programas de formación o módulos de biotecnología, y donación de equipos. Por último, para los estudiantes se ofrecen cursos y estudios específicos en la especialidad de *ciencias de la vida* o biotecnología. Estos recursos están disponibles en centros públicos y privados repartidos por toda California, con información regionalizada y por ciudades.

Cuadro 1: Centros de referencia en el sistema biotecnológico de California

Región	Ciudad	Centro de referencia	Nº centros locales
North Valley	Sacramento	American River College	24
Northern California	Fremont	Ohlone Collage	24
LA/Orange County	Pasadena	Pasadena City College	37
Southern California	San Diego	SD Miramar College	16
Total	4	4	101

Fuente: Elaboración propia a partir de *Biotechnology Initiative* (www.cccbitech.org).

La red territorial de centros a través de los cuales se concretan las acciones descritas se extiende a un total de 101 localidades agrupadas en cuatro ámbitos regionales, con una ciudad y un centro de biotecnología de referencia en cada uno de ellos, según se refleja en el cuadro 1. Esta estructura espacial garantiza una adecuada difusión y acceso a los programas de biotecnología en todo el Estado de California, de lo que se benefician estudiantes, instituciones educativas e industriales (www.cccbitech.org).

4. ARTICULACIÓN DEL COMPLEJO TECNOLÓGICO DE SAN DIEGO

Desde el punto de vista territorial destaca la distribución muy concentrada de la actividad biomédica en la mitad sur de California, siendo posible distinguir dos espacios líderes: en primer lugar, el área metropolitana de Los Ángeles, donde existe un entramado científico muy eficiente articulado por entidades privadas y públicas como son la University of Southern California (USC), la University of California Los Angeles (UCLA) y el Pasadena City College; en segundo lugar destaca el área de San Diego-La Jolla, donde el aporte científico procede de la universidad pública de San Diego (UCSD), de San Diego Miramar College y de dos institutos internacionales: el Salk, privado, y el Scripps, público.

El análisis del origen y los agentes que han hecho posible el complejo biomédico de San Diego-La Jolla alumbró las claves del éxito del modelo estadounidense de espacios tecnológicos. La industria de la biotecnología en la región comenzó a finales de 1970 con la formación de Hybritech, una empresa pionera en el uso comercial de anticuerpos monoclonal. La compañía fue fundada por dos investigadores de la UCSD, Royston Ivor y Birndorf Howard, y después comprada por el gigante farmacéutico Lilly. Pero el personal clave de la empresa, alumnos aventajados de la universidad matriz, no se quedó en la

plantilla de la multinacional sino que pasó a fundar sus propias empresas de biotecnología, llegando a crear más de 40 compañías en los últimos 15 años. Este tipo de iniciativas, y otras semejantes, reciben desde 1985 el apoyo del *Programa Conectar* de la UCSD, que alienta la formación de redes entre los investigadores y las empresas de biotecnología. A su vez, los empresarios pioneros ayudaron en la década de 1980 a formar fondos de capital para impulsar las sucesivas generaciones de empresas. En consecuencia, durante las últimas dos décadas la región ha creado una formidable red de recursos de apoyo: capitalistas de riesgo, caza talentos y abogados de patentes, todos comprometidos con las necesidades de la industria biotecnológica (www.biocom.org/iniciatives).

Una de las piezas clave de la armadura de este espacio biomédico es el *Salk Institute*, una institución pura de investigación que no otorga títulos, pero de enorme prestigio mundial en Biología Molecular y Genética, en Neurociencias y en Biología Vegetal. Creado en 1960 por Jonas Salk, descubridor de la vacuna contra la polio, cuenta en la actualidad con nueve centros de investigación, 61 facultativos (directores de equipos científicos) y más de 850 investigadores; la gestión de tecnología en el Instituto se ha traducido en más de 350 patentes en EE UU y 250 acuerdos de licencia con compañías del sector farmacéutico y biomédico. Además, se han creado 22 nuevas empresas para desarrollar la tecnología del Instituto (www.salk.edu).

El segundo punto de apoyo del complejo tecnológico de La Jolla es el *Scripps Research Institute*, una organización privada sin fines de lucro a la vanguardia de la ciencia biomédica básica. El grueso de su financiación procede del NIH y de otras agencias federales, pero también capta fondos privados entre compañías farmacéuticas interesadas en alguna de sus áreas de investigación y formación. La clave del éxito del Scripps radica en la adhesión a los más altos estándares científicos, haciendo hincapié en un enfoque multidisciplinar para la resolución de problemas y en la búsqueda continua de la excelencia en la investigación científica. Los programas educativos son de exigente nivel y se impone un modelo de relaciones horizontales entre profesores, investigadores, personal administrativo y alumnado que busca fomentar la cooperación y el espíritu de colaboración.

El campus Scripps de La Jolla se localiza cerca de la UCSD, del Salk y del Instituto Sanford-Burnham de investigaciones Biomédicas, un entorno con 300 empresas de biotecnología (figura 6). En esta sede trabajan 2.650 científicos, docentes y funcionarios, centrados en el estudio de la estructura básica y el diseño de moléculas biológicas (www.scripps.edu).



Figura 6: UC San Diego Health System Locations.

Fuente: Elaboración propia a partir de www.biocom.org

El tercer elemento del triángulo científico-investigador de La Jolla lo constituye el campus de la *UC San Diego*, creado en 1960 a partir de un conjunto inconexo de colegios y universidades: la Universidad de California (UC), la Universidad Estatal de California (CSU) y los Colegios Comunitarios de California (CCC). Esta universidad procura ofrecer una educación de alta calidad para dotar al Estado de una fuerza laboral formada y generar la investigación, las ideas y las innovaciones que mejoren la vida de las personas y permitan crear nuevos puestos de trabajo para las industrias en las que se apoya la economía de California. La UCSD se nutre de los ingresos del Estado y trata de utilizar esos recursos de manera estratégica y rentable con el fin de mantener su misión tripartita de enseñanza, investigación y servicio público (www.ucsd.edu).

El Scripps y la UCSD fueron responsables de más de 270 patentes durante la década de 1990, lo que las situó a la cabeza del total de patentes registradas en la región, según datos del NIH. Este liderazgo se explica por la convergencia de intereses entre empresas privadas e instituciones públicas, sin duda un modelo de alianzas de éxito que repercute favorablemente en el desarrollo territorial.

Además del soporte científico y el entramado de empresas que alientan las investigaciones para obtener productos comerciales, el apoyo federal es otro de los factores que ha permitido la consolidación del complejo biotecnológico californiano. En el área de

San Diego los fondos procedentes del *Nacional Institute of Health* (NIH) se elevaron a 681 millones de dólares en el año 2000. En concreto, la UCSD y el Scripps recibieron 329 millones de dólares de esa institución, es decir, el 48% de los fondos de ayuda a la investigación en el 2000 (www.nigms.nih.gov/).

También la inversión privada es importante: la zona captó en el período 1995-2001 más de 1.505 millones de dólares en inversión de capital riesgo de las empresas biomédicas y farmacéuticas. Esta inyección de capital se realizó en 169 empresas de nueva creación a través de las cuatro sociedades de capital riesgo presentes en la región. Por último, la zona ha atraído desde 1996 capital privado por valor de más de 1,6 billones de dólares en alianzas de investigación (www.biocom.org/iniciatives).

Por lo que respecta al tejido empresarial, el área de San Diego contaba en 2001, según datos del Institute for Biotechnology Information, con 33 empresas de biotecnología que cotizan en bolsa, con una capitalización de mercado agregada de cerca de 25 billones de dólares. La industria incluye 31 empresas con más de 100 empleados y 61 empresas que pertenecen a la Asociación Nacional de la Industria Biotecnológica. Las empresas más grandes de biotecnología en San Diego son *Dura Productos Farmacéuticos* y el *RW Johnson Instituto de Investigación Farmacéutica*. (www.biocom.org/iniciatives).

5. CONCLUSIONES: APUNTES PARA UNA ESTRATEGIA DE ÉXITO

El análisis comparativo de los parques científicos y tecnológicos en España y los complejos biotecnológicos del sur de California permite obtener algunas claves explicativas de por qué el éxito acompaña a la experiencia de los EE UU y, sin embargo, no es tan contundente en España en términos de innovación, tejido empresarial y desarrollo urbano/regional.

En primer lugar, en EEUU existe una apuesta clara del Gobierno federal por el desarrollo de la industrial biotecnológica, percibida como una oportunidad de crecimiento y liderazgo del país en la economía y la investigación mundiales. Esta apuesta se traduce en apoyo financiero a los emprendedores del sector, en el desarrollo de programas educativos y de formación de mano de obra y en campañas de concienciación ciudadana encaminadas a obtener el compromiso de la sociedad con la estrategia gubernamental de dar impulso a una nueva actividad productiva para la que se necesitan profesionales e

investigadores competentes y competitivos. También se canalizan recursos federales a centros de investigación y universidades que representan la vanguardia en biotecnología.

El esfuerzo oficial se concentra en algunos Estados, entre ellos California, donde existe una fuerte sinergia entre científicos y compañías interesadas en productos biotecnológicos, así como un ambiente óptimo para los emprendedores y el flujo de nuevas ideas y negocios. El Estado de California responde a su vez con un decidido apoyo institucional a la industria biotecnológica, potenciando su desarrollo en las grandes ciudades del sur, Los Ángeles y San Diego, que aportan los recursos esenciales: instituciones de excelencia en investigación, una red de centros para formar a los jóvenes y adiestrar a los educadores en el nuevo campo industrial y un entramado de empresas interesadas en el negocio de la biotecnología. Se crean aquí *clusters* biotecnológicos que optimizan los esfuerzos privados y públicos y actúan como focos difusores del crecimiento urbano y regional.

Entre los emprendedores abundan los alumnos aventajados de las universidades implicadas en los programas de fomento de la biotecnología. Ellos crean, con ayuda de los gobiernos y con capital riesgo privado, pequeñas compañías que amplían el tejido empresarial, lo dinamizan y generan nuevos recursos a disposición de la industria biotecnológica. Por este sistema se llegan a constituir redes de recursos de apoyo que incluyen a inversores privados que arriesgan su capital, caza talentos, expertos en la comercialización del conocimiento -gestión de patentes- y a instituciones que brindan titulados y profesionales especializados en biotecnología.

No hay por parte de los gobiernos regionales o metropolitanos acciones de promoción de suelo tecnológico: se aprovechan los recursos básicos existentes para, a partir de un núcleo de recursos imprescindibles, desarrollar un complejo científico-industrial que incluye servicios avanzados de todo tipo. Como apoyo a los empresarios, el esfuerzo de los organismos locales se orienta a recualificar excedentes laborales de otros sectores y facilitar la contratación de nuevos demandantes de empleo, canalizados hacia las empresas de biotecnología, cuyas plantillas crecen a medida que el mercado se expande. También se facilita a los emprendedores la búsqueda de locales y a las empresas la obtención de terrenos o edificios. Se crea así un sistema integrado de formación-investigación-producción altamente eficiente en el que intervienen los cuatro niveles de la administración pública: federal, estatal, regional y urbana.

Las autoridades locales se implican en la política estatal y federal en la medida que la localización de actividades tecnológicas representa una oportunidad clara de negocio y

beneficio para la ciudad: se acogen proyectos modestos de fácil ubicación, pero también se aceptan grandes compañías que ofrezcan garantías de solvencia. Un proyecto empresarial se puede rechazar si las autoridades no ven el encaje con su proyecto de ciudad, donde cada inversor debe adquirir el suelo y afrontar la edificación y arranque del negocio. Si se fracasa no hay compensaciones, pero se dan apoyos para volver a intentarlo.

Desde el punto de vista espacial, se aprecia una elevada concentración de empresas, que anidan y se fortalecen a la sombra de los grandes centros de investigación y departamentos universitarios. No siguen una pauta de localización preestablecida de forma oficial: se localizan espontáneamente donde encuentran el recurso clave: el conocimiento, materia prima de su negocio. Tan es así que los primeros estudios sobre la industria biotecnológica en EE UU tratan de demostrar que las empresas surgen o emigran hacia lugares y entornos donde la producción científica, medida en número de publicaciones de impacto, es más elevada.

En definitiva, quizá los PTyC españoles deban aprender de estas estrategias para mejorar su rendimiento innovador y territorial, debiendo profundizar en una gestión que si bien cada vez insiste más en la transferencia de conocimiento, se queda corta. Como limitada es también la percepción del emprendedor, del riesgo y del fracaso empresarial. Asimismo, es interesante observar la especialización de los complejos tecnológicos, pues se crean sinergias más intensas y tejidos productivos más cohesionados. Por último, parece primordial redoblar los esfuerzos en educación, en formación de los trabajadores y en investigación. La crisis actual, con notable impacto en las empresas en términos de financiación y mercados, puede ser una oportunidad para revisar actuaciones, pautas y estrategias: los PTyC deberían integrar las buenas prácticas que en otros países están demostrando eficacia y éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA (APTE) (2007): *Estudio del impacto socioeconómico de los Parques Científicos y Tecnológicos españoles*. Málaga: APTE.
- BENITO, P. (2000): “El fenómeno de los *tecnopolos* en España. Los casos comparados de Asturias y Castilla y León”, en AA VV: *Lecturas Geográficas. Homenaje a José Estébanez Álvarez*. Madrid: Editorial Complutense, vol. II, pp. 971-982.
- BENKO, G. (2000): “Technopoles, high-tech industries and regional development: a critical review”. *GeoJournal* 51: 157–167.
- CALDERÓN, B.; PASCUAL, H. (2009): “Infraestructuras de soporte en los procesos de innovación regional: nuevos espacios productivos en Castilla y León”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. 49: 237-254.
- CASTILLO, J.; DíEZ, C. (2006): “Infraestructuras de apoyo a la innovación científica y tecnológica: elementos clave de competitividad industrial”. *Ekonomiaz*, 63: 128-151.
- COTEC (2000): *Los parques científicos y tecnológicos. Los parques en España*. Madrid: Fundación Cotec.
- COOKE, P. (2001): “From Technopoles to Regional Innovation Systems: the evolution of localised technology development policy”. *Canadian Journal of Regional Science*, vol. XXIV, nº 1: 21-40.
- CREVOISIER, O. (2004): “The Innovative Milieus Approach: Toward a Territorialized Understanding of the Economy?” *Economic Geography* 80(4): 367–379.
- GONZÁLEZ, B. (2004): “Infraestructuras de soporte a la innovación y su vinculación con el entorno”. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 47: 31-49.
- JIMÉNEZ, G.;9 TEBA, J. (2007): “Parques científico-tecnológicos y su importancia en los sistemas regionales de innovación”. *Economía industrial*, 363: 187-198.
- MÉNDEZ, R. (2002): «Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes». *Revista EURE*, vol. XXVIII, 84: 63-83.
- MINISTERIO DE CIENCIA E INNOVACIÓN (2010): *Programa de Trabajo 2010*. Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT).

- ONDATEGUI, J. (2008): *Las tecnópolis en España*. Navarra: Thomson Civitas.
- ONDATEGUI, J. (2006): “Parques científicos e infraestructuras tecnológicas: nuevos instrumentos de organización industrial”. *Análisis Local*, 64: 33-46.
- ROMERA, F. (2003): “Los parques científicos y tecnológicos, sistemas virtuosos de innovación”. *Economía industrial*, 354: 85-102
- SALOM, J. y ALBERTOS, J. M. (eds.) (2009): *Redes socioinstitucionales, estrategias de innovación y desarrollo territorial en España*. Valencia. Publicaciones Universidad de Valencia.
- SCOTT, A.J. (1993): *Technopolis: Higt-Technology Industry and Regional Development in Southern California, Berkeley and Los Angeles*. Berkeley: University of California Press.
- ZUCKER, L.G. & DARBY, M.R. (1996): “Star scientists and institutional transformation: Patterns of invention and innovation in the formation of the biotechnology industry”. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, 93: 12709–12716.

UN ANÁLISIS COMPARATIVO, POR CCAA, ENTRE LOS GASTOS EN INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS Y LA PRODUCCIÓN DE TESIS DOCTORALES (AÑOS 2000 Y 2010)

Josep M^a PRAT FORGA

grupo de investigación TUDISTAR, departamento de Geografía

Universitat Autònoma de Barcelona (UAB)

josepmaria.prat@uab.cat

1. INTRODUCCIÓN

Algunos hechos económicos que están ocurriendo actualmente en nuestro país han hecho aumentar la consciencia colectiva de que las actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo (I+D) juegan un papel prioritario en la sociedad, ya que repercuten en la productividad y competitividad de las empresas y, por tanto, en su capacidad para crear y mantener la ocupación y aumentar la renta per cápita; en definitiva, contribuir a generar riqueza en el país.

Este aumento del bienestar económico, en general, y de la competitividad de las empresas, en particular, depende, en gran medida, del esfuerzo colectivo en impulsar y desarrollar actividades de investigación y desarrollo tecnológico, tanto en el sector público como en el privado (Guellec y Van Pottelsberghe, 2001). Se trata de una relación muy estrecha, que no es nueva, que se acentúa a medida que aumenta el nivel de desarrollo del país y que puede cuantificarse en que la rentabilidad total de la inversión en I+D puede ser de 3 a 8 veces superior a la rentabilidad de la inversión en capital físico (Busom, 2005).

Considerando el actual entorno económico, donde las empresas se encuentran con una aceleración y complejidad del cambio tecnológico, una globalización de los mercados, una reducción del crédito bancario, un aumento de los plazos de cobro y de la morosidad, una intensificación de la competencia nacional y extranjera, la emergencia de nuevos países productores y el aumento de los costes, tanto laborales como de las materias primas, de las manufacturaciones, del almacenaje y de los transportes, junto con una mayor experiencia del comprador, que cada vez exige unos productos más personalizados y de ciclo de vida más corto, están provocando profundos cambios en el territorio, con cierres y deslocalizaciones de empresas; aunque esta amenaza puede convertirse en una oportunidad, ya que los territorios ganadores son aquellos que cuentan con empresas

capaces de innovar y conectarse al mismo tiempo con la economía global (Porter, 1990; Escorsa, 2005).

En este artículo se comienza analizando la distribución del PIB per cápita en cada una de las Comunidades Autónomas españolas (CCAA) en dos momentos determinados, los años 2000 y 2010, es decir, antes y en medio de la actual crisis económica, y su relación con el gasto en innovación realizado por las empresas en estos dos años. A continuación, se analiza la distribución de las tesis doctorales aprobadas en estas mismas fechas en todas las universidades españolas, públicas y privadas, haciendo especial énfasis en las tesis con un contenido más tecnológico. Finalmente, se analizan las relaciones entre el gasto en innovación y la producción de las tesis doctorales, con el objetivo de comprobar cual es el grado de correlación existente entre ambas variables y confirmar si las políticas empresariales y universitarias sobre la innovación presentan convergencias o divergencias en cada una de nuestras autonomías.

2. DESARROLLO ECONÓMICO TERRITORIAL, INNOVACIÓN Y GENERACIÓN DE CONOCIMIENTO

El desarrollo de cualquier territorio depende, en gran medida, de su capacidad para utilizar al máximo todos sus recursos de conocimientos, aptitudes y creatividad emprendedora, para lo cual no solamente es necesario el sector privado empresarial sino también la participación del sector público (municipal, provincial, autonómico y estatal), como entidades intermediadoras que pueden ayudar a la movilización de dichas potencialidades, fomentando la creación de redes de empresas locales y vinculándolas con las instituciones de apoyo; así como las universidades e institutos de investigación regionales pueden establecer enlaces eficientes entre unas regiones y otras (Albuquerque, 2008).

Siguiendo a Kline (Kline y Rosenberg, 1986), la innovación es el resultado de múltiples interacciones continuas, retroalimentadas y repetidas entre diferentes elementos heterogéneos e interdependientes (I+D, ingeniería, estudio de mercados, planificación financiera, diseño de productos y procesos, producción, distribución, compras, ventas, etc.).

Pero ante todo, hay que tener en cuenta que el término "innovación" tiene un significado muy amplio (Sancho, 2001; 2002), ya que incluye tanto avances radicales (en

medicina, biotecnología, electrónica, informática, comunicaciones, etc.) como pequeñas mejoras incrementales (Escorsa, 2005). En ambos casos, se produce una generación de conocimiento y/o una adopción o adaptación de conocimiento (Busom, 2005).

A partir de las premisas expuestas por Kline, se han desarrollado múltiples modelos que relacionan la innovación con el crecimiento económico. Así, Fagerberg (1987) elaboró un modelo con el objetivo de responder a la cuestión de porqué las tasas de crecimiento de los países eran diferentes, pero la realidad no ha confirmado este modelo (Martínez, 2004; Escorsa, 2005). Posteriormente, Grupp y Maital (2001) presentaron otro modelo donde relacionaban las exportaciones de productos de alta tecnología, los gastos en I+D en relación al PNB y los resultados científicos y tecnológicos (como publicaciones, citaciones, patentes, etc.), y cuyos resultados, en general, confirmaron la hipótesis de que el crecimiento en comercio internacional en productos de alta tecnología dependía fundamentalmente de la actividad de I+D y de los resultados científicos y tecnológicos (Escorsa, 2005). Sin embargo, paralelamente, otros autores señalaron que las innovaciones eran el resultado de la interacción social entre los agentes económicos, con procesos complejos e interactivos (Andersen y Lundwall, 1988). Dentro de esta línea, Bell y Callon (1994) propusieron las llamadas "redes técnico-económicas", formadas por tres polos: el científico (que produce el conocimiento), el técnico (que pone a punto las tecnologías utilizadas en las tareas de producción) y el mercado. Entre ellos se sitúan otros dos intermedios, el que pone en contacto la ciencia y la tecnología y el que relaciona ésta con los mercados.

Por su parte, las universidades deben ser entidades generadoras y difusoras de conocimiento, lo cual se logra a través de la investigación y el trabajo de la docencia, promocionando la publicación de sus resultados en revistas indexadas, ya que el estudio de la utilidad social del conocimiento científico y tecnológico constituye una de las dimensiones más relevantes para ayudar a la innovación y al desarrollo de un territorio (Vegara, 1989). En este sentido, las universidades son las instituciones con mayor concentración de recursos avanzados, en términos del capital humano, que forman y del cual disponen, para cumplir con el propósito de generar conocimiento útil y válido, constituyéndose, por lo tanto, en el fundamento del crecimiento económico de las sociedades más avanzadas por cuanto éste se relaciona directamente con las actividades de innovación e I+D (Martín, 2005).

Las universidades deben utilizar este conocimiento como un potencial al servicio de los objetivos de su entorno, desarrollando centros de conocimiento que reúnen lo más

creativo del capital intelectual de la sociedad al servicio de las ideas innovadoras de los agentes sociales, con atención a la investigación aplicada y a una participación más activa en el aprendizaje regional, implicándose de una manera activa en la resolución de los problemas tecnológicos que tienen planteados sus zonas de influencia e incluso favorecer la creación de empresas en áreas tecnológicas de interés para la región, de acuerdo con las necesidades y demandas de la sociedad (Clark, 1998).

En consecuencia, la enseñanza universitaria debe fomentar la creación de conocimiento científico que sea la base de futuras innovaciones, reorientando sus líneas de investigación para producir conocimientos útiles a la sociedad (Etzkowitz et al., 2000); y una de estas líneas la constituyen las tesis doctorales, muy perfiladas, orientadas y dirigidas por los grupos de investigación de los correspondientes departamentos universitarios.

3. ANÁLISIS TERRITORIAL DE LA RELACIÓN ENTRE LOS GASTOS DE INNOVACIÓN Y LA PRODUCCIÓN DE TESIS DOCTORALES EN LAS UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS EN LOS AÑOS 2000 Y 2010

Pero ¿realmente están relacionados los esfuerzos en este sentido con los gastos de innovación de las empresas? ¿Existe una convergencia o una divergencia entre estos dos objetivos? Ante esta disyuntiva, en este trabajo se ha analizado la relación entre el gasto en innovación, que realizan las empresas como apuesta para su crecimiento y las administraciones públicas para el desarrollo económico de un territorio, con la producción de tesis doctorales en dos años significativos: el 2000 y el 2010.

Así, en primer lugar, en los mapas 1 y 2 del Anexo se presenta la distribución territorial, por autonomías, del PIB per cápita, en los años 2000 (*mapa 1*) y 2010 (*mapa 2*), a partir de los datos extraídos de la memoria anual del Instituto Nacional de Estadística (INE). Como podemos comprobar visualmente, en ambos casos hay una distribución muy irregular, con los mayores valores en el norte, este y centro peninsular, especialmente en el País Vasco, Madrid, Navarra y Cataluña. Las principales diferencias son la mejora del PIB per cápita en todas las CCAA, con un incremento superior al 60% en Asturias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Galicia y el País Vasco; mientras que Baleares perdió posiciones, ya que su crecimiento fue sólo del 27,95%.

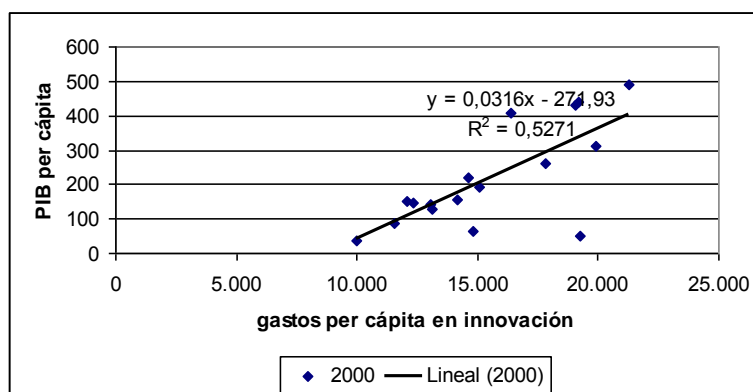
Por su parte, el gasto total interno en I+D fue de 5.718,988 millones de € en el año 2000 y de 14.558,455 en el 2010, lo que representó un incremento del 154,56%.

Si nos fijamos sólo en los gastos en innovación realizados por las empresas y analizamos su distribución territorial en estos dos años, podemos transformar los gastos en valor absoluto (datos extraídos de la memoria anual del INE) a gastos per cápita, es decir, teniendo en cuenta la población de cada territorio autonómico en dichas fechas, obteniendo la distribución territorial representada en los *mapas 3 y 4* del Anexo.

Como vemos, el mayor gasto per cápita en innovación empresarial, en ambos años, también se produjo en el norte, este y centro del país. Sin embargo, esta distribución aparentemente similar esconde profundas discrepancias de crecimiento. Así, Extremadura, Navarra y Madrid tuvieron un crecimiento de su gasto per cápita en innovación superior al 60% (el 106,36%, el 78,55% y el 87,84% respectivamente), mientras que Andalucía, Galicia, País Vasco y Castilla y León crecieron entre un 40% y un 60% (el 44,52%, el 46,16%, el 51,69% y el 44,67%, respectivamente). En otras Comunidades el crecimiento fue negativo, como fue el caso de Cantabria (-24,42%), La Rioja (-21,63%), la Comunidad Valenciana (-18,65%), Castilla-La Mancha (-11,52%) y Baleares (-6,06%).

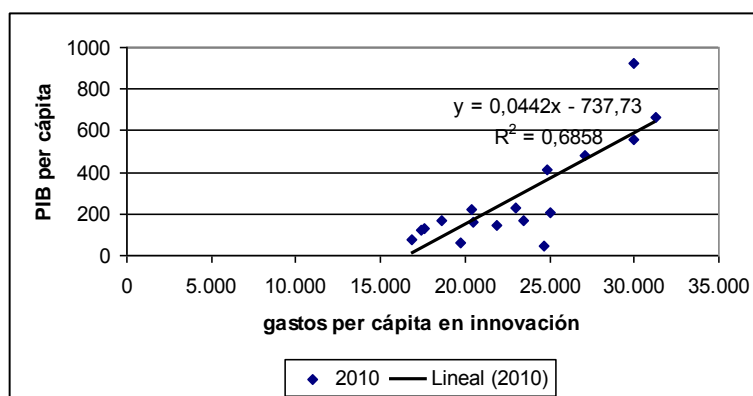
Si analizamos la correlación existente entre ambas variables en estos dos años, obtenemos los dos gráficos siguientes (*fig.1 y fig.2*).

Figura 1. Correlación PIB per cápita-gastos per cápita en innovación (año 2000)



(Elaboración propia)

Figura 2. Correlación PIB per cápita-gastos per cápita en innovación (año 2010)



(Elaboración propia)

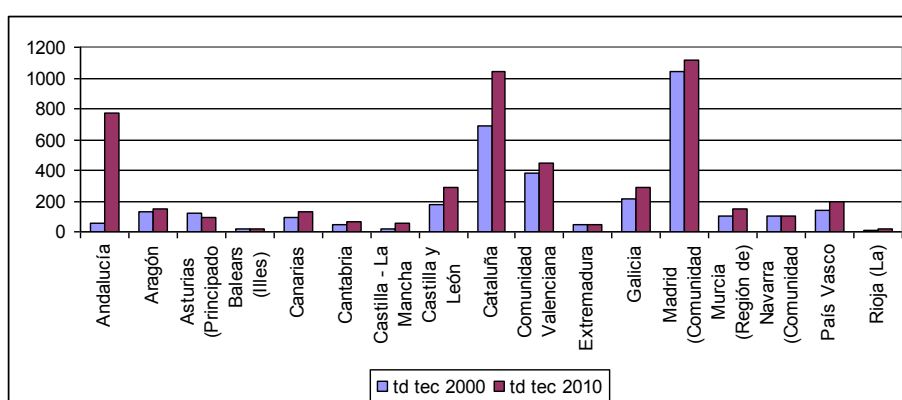
Por otra parte, los estudiantes matriculados en el conjunto de las universidades españolas pasaron de 1.434.015 alumnos en el año 2000 a 1.361.445 en el 2010, (datos del INE y del M^o de Educación), lo que representó una disminución del 5,06%. Por autonomías, destacan el crecimiento de Castilla-La Mancha (un 151,13%) y los decrecimientos superiores al 20% de Asturias, Cantabria, Castilla y León, Galicia y el País Vasco.

Dentro de este contexto universitario, se aprobaron 6.306 tesis doctorales en el año 2000 y 8.427 en el 2010; lo que representa un crecimiento del 33,63%. De ellas, el 4,71% correspondió a universidades privadas y el 95,29% a públicas (año 2000); mientras que en el 2010 el porcentaje respectivo fue del 9,65% y el 90,35%. A nivel autonómico, en ambos años, destacan las comunidades de Madrid (con 1.621 y 1.800 respectivamente), Cataluña (con 1.098 y 1.696), Andalucía (933 y 1.405) y Valencia (653 y 825); destacando el incremento de Castilla-La Mancha (el 236,14%), La Rioja (el 100%) y, con valores porcentuales inferiores, aunque superiores al 50%, Andalucía, Canarias, Cantabria, Cataluña, Castilla y León, Extremadura y Murcia. En el lado opuesto, destaca la reducción producida en Baleares (el -37,21%), Asturias (-22,91%) y Navarra (-10,82%).

Si nos fijamos solamente en las tesis doctorales de las áreas tecnológicas, biotecnológicas y de la salud (*fig.3 y fig.4*), en el año 2000 se aprobaron 3.368, de las que el 2,08% correspondieron a universidades privadas y el 97,92% a públicas, siendo Madrid (1.038), Cataluña (687) y Valencia (380) las Comunidades con más tesis aprobadas; mientras que en el 2010 se aprobaron 4.984, de las que el 7,25% correspondieron a universidades privadas y el 92,75% a públicas, y aunque Madrid y Cataluña mantuvieron

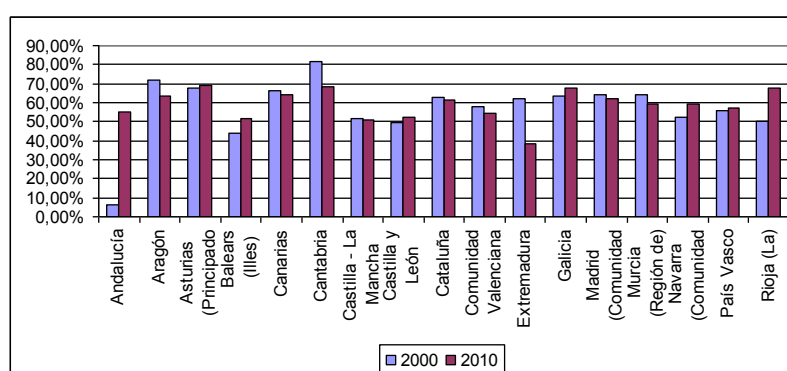
su posición privilegiada (con 1.118 y 1.041, respectivamente), la tercera posición fue para Andalucía (con 774). En este apartado destacan los incrementos (>50%) de las Comunidades de Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña y La Rioja; así como los decrecimientos de Asturias, Baleares y Extremadura. También es de notar que en el conjunto de todo el Estado se produjo un aumento del 47,98% de las tesis doctorales de este tipo; lo que unido a la disminución de alumnos universitarios demuestra el esfuerzo realizado desde el mundo académico en su apuesta por la innovación.

Figura 3. Tesis doctorales de ámbitos tecnológicos y de la salud (años 2000 y 2010)



(Elaboración propia)

Figura 4. Porcentaje de tesis doctorales de ámbito tecnológico y de la salud respecto al total de tesis aprobadas (años 2000 y 2010)



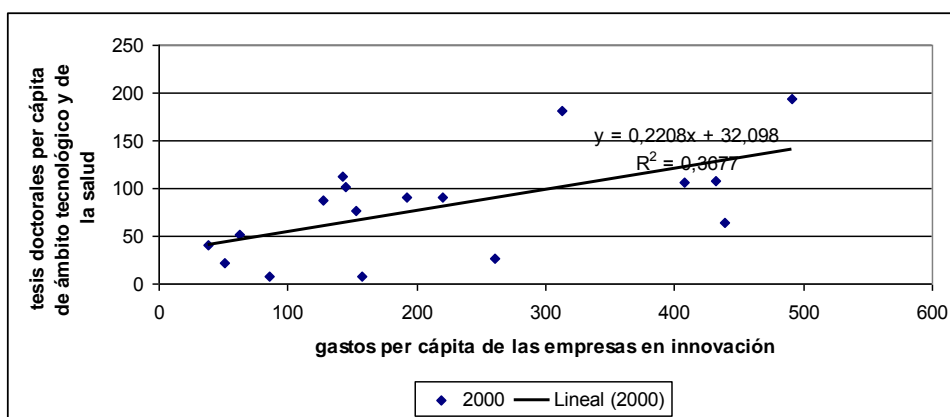
(Elaboración propia)

Como se puede observar en los dos gráficos anteriores, el porcentaje de tesis doctorales tecnológicas, biotecnológicas y de la salud, en la mayoría de las autonomías

representó entre el 40%-70% del total de tesis aprobadas, con las excepciones, en el año 2000, de Andalucía y de Cantabria, aunque de signos bien distintos.

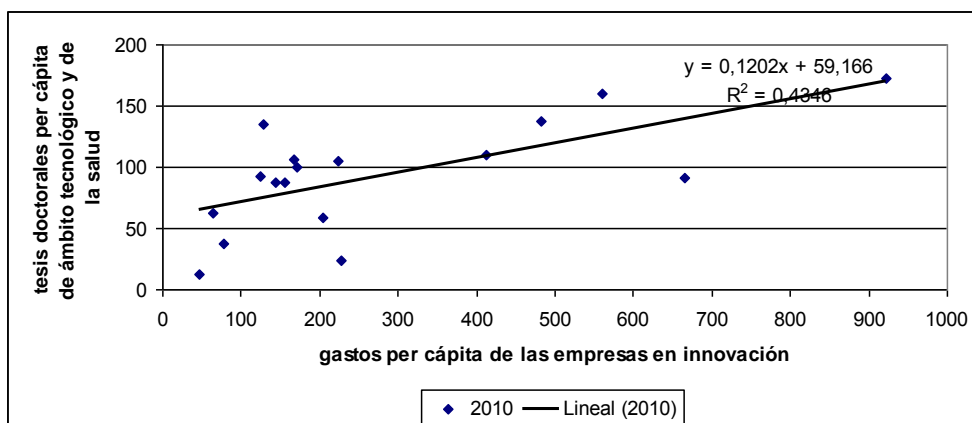
Si analizamos más detalladamente este proceso, teniendo en cuenta la población total existente en cada una de las autonomías en estos dos años, se obtiene una nueva variable que podemos denominar como "tesis doctorales per cápita", de modo que si la comparamos con los gastos per cápita en innovación, en ambos años, tendremos los gráficos siguientes (fig.5 y fig.6).

Figura 5. Correlación tesis doctorales tecnológicas, biotecnológicas y de la salud, per cápita-gastos per cápita en innovación en las empresas (año 2000)



(Elaboración propia)

Figura 6. Correlación tesis doctorales tecnológicas, biotecnológicas y de la salud, per cápita-gastos per cápita en innovación en las empresas (año 2010)



(Elaboración propia)

Como puede apreciarse, en todos los gráficos de las correlaciones entre dos variables se ha dibujado la línea de tendencia, indicándose su fórmula matemática y el valor del cuadrado del coeficiente de correlación lineal (R^2), de manera que si nos fijamos en el resultado del coeficiente de correlación lineal (R) en cada uno de los cuatro casos de correlaciones tendremos la tabla siguiente:

variables a correlacionar	año	R^2	R
PIB per cápita y gastos per cápita en innovación en las empresas	2000	0,5271	0,7260
	2010	0,6858	0,8281
tesis doctorales per cápita (tecnológicas, biotecnológicas y de la salud) y gastos per cápita en innovación en las empresas	2000	0,3677	0,6064
	2010	0,4346	0,6592

En todos los cuatro casos existe un cierto grado de correlación; que es más fuerte en el caso de la relación entre el PIB per cápita y los gastos per cápita en innovación en las empresas (en estos diez años se ha incrementado un 14,06%). Por su parte, la segunda correlación, entre las tesis doctorales per cápita de los ámbitos tecnológico, biotecnológico y de la salud y los gastos per cápita en innovación en las empresas, es algo más débil (aunque ha aumentado un 8,7%).

Si comparamos en estos dos años los datos de población, los estudiantes universitarios matriculados, el total de tesis doctorales producidas, los gastos internos en I+D y el PIB per cápita, entre España y Francia, obtendremos el siguiente cuadro:

		2000	2000	2010	2010	2010-2000	2010-2000
		España	Francia	España	Francia	España	Francia
población	<i>miles de personas</i>	40.972	60.508	47.030	64.648	14,79%	6,84%
estudiantes universitarios matriculados	<i>miles de estudiantes</i>	1.434	2.100	1.361	2.314	-5,06%	7,63%
tesis doctorales producidas	<i>nº tesis</i>	6.306	9.991	8.427	10.949	33,63%	9,59%
tesis doctorales per cápita	<i>nº tesis por millón de habitantes</i>	153,91	165,12	179,18	169,36	16,42%	2,57%
gastos en innovación de las empresas	<i>miles de €</i>	10.174	19.348	16.171	26.684	58,94%	37,92%
gastos per cápita en innovación de las empresas	<i>miles de € / millones de hab.</i>	248,32	319,76	343,84	412,76	38,47%	29,08%
PIB per cápita	<i>en SPA (1), siendo base = 100 la UE (27)</i>	97	115	101	107	4,12%	-6,96%
tesis doctorales per cápita / gastos per cápita en innovación de las empresas	<i>nº tesis por millón de habitantes / miles de €</i>	0,62	0,52	0,52	0,41	-16,13%	-21,15%

(1) SPA = poder de compra estándar (moneda de cambio que elimina las diferencias de precios entre los países de la UE (27))

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, en estos diez años, Francia continúa superando a España en población, estudiantes universitarios, número de publicaciones científicas, tesis doctorales producidas, gastos en innovación realizados por las empresas y PIB per cápita, pero, por contra, España le ha superado en el número de tesis doctorales producidas per cápita, viéndose así reflejado el esfuerzo académico que se está realizando en este sentido, ya que en el año 2000 en España se producía un 63,11% de la cantidad de tesis que en Francia, mientras que en el 2010 el porcentaje ha subido al 76,97%, lo que representa un aumento de más de 13 puntos: lo que es más valioso si tenemos en cuenta la disminución del número de estudiantes universitarios que se ha producido en nuestro país, aunque nuestra producción científica siguen siendo un tercio inferior a la francesa.

Finalmente, aunque, en valores absolutos, el esfuerzo económico realizado en innovación por nuestras empresas, sigue muy por debajo de las francesas, relativamente nos vamos acercando al país vecino, pasando del 52,58% al 60,60%, lo que representa un incremento de 8 puntos. También, en valores relativos, la producción de tesis doctorales per cápita respecto a los gastos per cápita en innovación de las empresas, es cada vez menor en ambos países, con reducciones del 16,13% en España y del 21,15% en Francia.

4. CONCLUSIONES

En la actualidad, las empresas desarrollan su actividad con una gran incertidumbre y en entornos caracterizados por constantes cambios, de manera que la apertura de nuevos mercados y la necesidad de mejorar su competitividad multiplican sus necesidades de innovación, las cuales pasan a convertirse en importantes recursos estratégicos.

Sin embargo, el hecho de innovar no sólo depende de la existencia de recursos financieros, sino también de la actitud y predisposición al cambio, lo cual puede facilitarse mediante la promoción de una "cultura innovadora" en el seno de las empresas y la sociedad.

Ante esta situación, las universidades españolas, privadas y públicas, siguiendo la estela de otros países más desarrollados, como es el caso de Francia, también están realizando un importante esfuerzo en la producción de tesis doctorales, la mitad de las cuales ya están dedicadas a temas de alto valor añadido, como los tecnológicos, biotecnológicos y de la salud, aportando conocimiento a la información y sentando las bases para el desarrollo nuevos productos, nuevos procesos y nuevas tecnologías. Aun así, el volumen productivo de las universidades privadas españolas todavía es muy pequeño, ya que no llega al 10% del total de las tesis, muy lejos de los ratios de EEUU y Canadá.

En este artículo hemos visto la distribución del PIB per cápita y del gasto de las empresas en actividades de innovación entre las diferentes autonomías, en los años 2000 y 2010, y hemos comparado estos resultados con la producción de tesis doctorales, especialmente las de ámbito más tecnológico y de la salud, teniendo en cuenta la distribución autonómica de la población, y se han comparado los resultados globales con los de Francia, confirmándose que tanto desde las empresas como desde las universidades se están realizando importantes esfuerzos en desarrollar la cadena de valor del I+D, apostando por la creación de conocimiento y por la innovación.

Por otra parte, se ha comprobado que la correlación entre la producción per cápita de tesis doctorales en cada una de las Comunidades Autónomas y los gastos per cápita de las empresas en innovación, aunque existe, es más débil que entre éstos y el PIB per cápita. Estas debilidades se acusan en diversos frentes, como el I+D, la competitividad de las empresas y su internacionalización, el prestigio de las universidades y de los centros públicos de investigación, y el desarrollo formativo de los propios alumnos y futuros actores del desarrollo del país.

Además, se ha constatado la existencia y permanencia, en estos diez años, de importantes desigualdades entre las diferentes Comunidades en el desarrollo per cápita de las variables aquí analizadas, con una clara diferencia entre ellas, pero con pequeños cambios territoriales que demuestran la presencia de algunos esfuerzos locales, bastante aislados, en la apuesta por el desarrollo del conocimiento y de la innovación como herramientas de crecimiento económico.

Finalmente, aunque la mejora es evidente, aún estamos lejos de los índices que presentan otros países con un mayor nivel de desarrollo, como Francia, que tiene un 33% más de publicaciones científicas que nuestro país, por lo que el esfuerzo en estos temas debe seguir manteniéndose, siendo cada vez más necesaria la coordinación entre el mundo académico y el empresariado, de modo que desde este último se favorezca el desarrollo de tesis doctorales, tanto en las universidades públicas como privadas, especialmente en temas con un importante componente de valor añadido, y aprovechar esta generación de conocimiento para realizar nuevas innovaciones que permitan mejorar el nivel de desarrollo económico de nuestro país (el PIB, la renta per cápita, la calidad de vida y la competitividad de las empresas).

Para ello debería favorecerse la creación de grupos de trabajo mixtos (universidad-empresa-asociaciones sociales-organismos públicos), con el objetivo de que analicen la situación de estas variables en cada autonomía y diseñen las políticas más adecuadas para su desarrollo, teniendo en cuenta las diferentes particularidades de cada uno de los territorios, y asociándolas a las oportunidades de mercado y a las necesidades de la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F. (2008): "Innovación, Transferencia de Conocimientos y Desarrollo Económico Territorial: una política pendiente", en ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura n^o 732, pp. 687-700.
- ANDERSEN, E.; LUNDWALL, B.A. (1988): "Small National Systems of Innovation Facing Technological Revolution: An Analytical Framework", en FREEMAN, Ch.; LUNDWALL, B.A. (1988): Small Countries Facing the Technological Revolution, Londres, Pinter.
- BELL, G.; CALLON, M. (1994): "Réseaux Technico-économiques et politique scientifique et technologique", en STI Revue n^o 14, París, OCDE, pp.67-126.
- BUSOM, I. (2005): "Diagnòstic del sistema R+D+i a Europa", en VEGARA, J.M.; BUSOM, I.; ESCORSA, P.; MIR, N.; JAIMANDREU, J.; RODRIGUEZ, J. (2005):

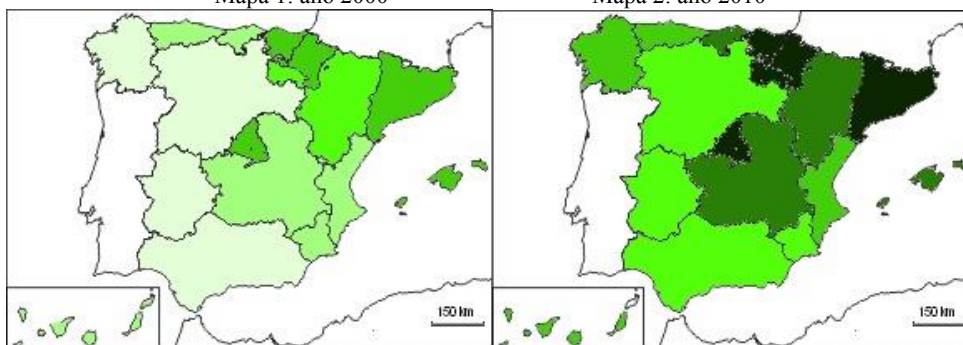
- La innovació tecnològica", Societat, Indústria i Tecnologia, Barcelona, Enginyers Industrials de Catalunya, pp. 23-91.
- CLARK, B.R. (1998): *Creating Entrepreneurial Universities. Organisational pathways of transformation*, Oxford, Pergamon IAU Press.
- ETZKOWITZ, H.A.; WEBSTER, C.; GEBHART, B. (2000): "The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm", en *Research Policy* nº 29, pp. 313-330.
- ESCORSA, P. (2005): "La relació entre la innovació tecnològica i el creixement, el territori i el medi ambient", en VEGARA, J.M.; BUSOM, I.; ESCORSA, P.; MIR, N.; JAIMANDREU, J.; RODRIGUEZ, J. (2005): *La innovació tecnològica*, Col. Societat, Indústria i tecnologia, Barcelona, Enginyers Industrials de Catalunya, pp. 93-134.
- FAGERBERG, J. (1989): "Innovation, Catching-Up and Growth," en *International Seminar on Science, Technology and Economic Growth*, París, OCDE.
- GUELLEC, D.; VAN POTTELSBERGHE, B. (2001): "R&D and productivity growth: panel data analysis of 16 OECD countries", en *OCDE Economic Studies* nº 33(2), pp. 103-126.
- KLINE, S.J.; ROSENBERG, N.(1986): "An overview of innovation", en: LANDAN, R.; ROSENBERG, N. (ed.) (1986): *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington. D.C, National Academic Press, pp. 275-306.
- MARTÍN, I. (2005): "La comunicación en la Dirección del Conocimiento de la Universidad", en *II Congreso Iberoamericano de comunicación universitaria*, Granada.
- MARTÍNEZ, (2004): "L'avaluació de les polítiques públiques d'innovació". Tesis doctoral. Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).
- NEFFA, J.C. (2000): *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*, Buenos Aires, Lumen Humanitas.
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Londres, The Macmillan Press.
- SANCHO, R. (2001): "Medición de las actividades de Ciencia y Tecnología. Estadísticas e indicadores empleados", en *Revista Española de Documentación Científica* nº 24 (4), pp. 382-404.
- SANCHO, R. (2002): "Indicadores de los Sistemas de Ciencia, Tecnología e Innovación", en *Economía Industrial* nº 343 (1), pp. 97-109.
- VEGARA, J.M. (1989): *Ensayos económicos sobre innovación tecnológica*, Madrid, Alianza Editorial.

ANEXO

LEYENDA MAPAS (para todos los mapas)

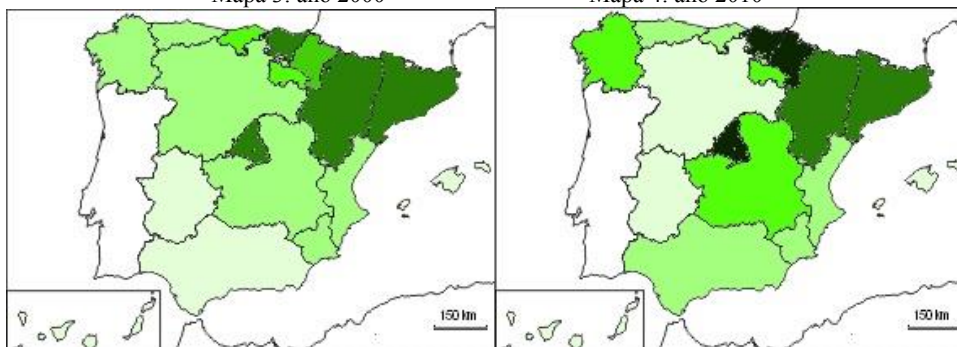
	gasto innovación	PIB per cápita	tesis doctorales tecno-bio-salud	tesis doctorales tecno-bio-salud per cápita	tesis doctorales	tesis doctorales per cápita
	< 100	< 13	< 25	< 50	< 100	< 100
	100-200	13-16	25-50	50-100	100-200	100-300
	200-300	16-19	50-75	100-150	200-300	300-600
	300-400	19-22	75-100	150-200	300-400	600-900
	400-500	22-25	100-125	200-250	400-1000	900-1200
	> 500	> 25	> 125	> 250	> 1000	> 1200

Mapas 1 y 2. PIB per cápita (en miles de €/hab.)
 Mapa 1: año 2000 Mapa 2: año 2010



(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE)

Mapas 3 y 4. Gastos en innovación de las empresas (en millones de €)
 Mapa 3: año 2000 Mapa 4: año 2010

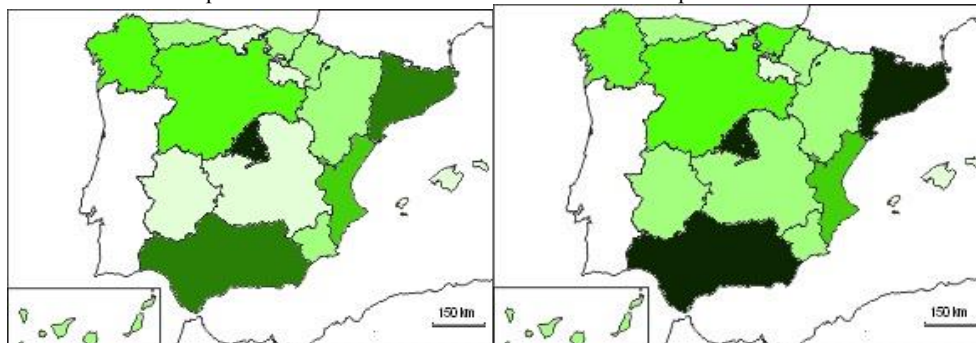


(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE)

Mapas 5 y 6. Tesis doctorales aprobadas

Mapa 5: año 2000

Mapa 6: año 2010

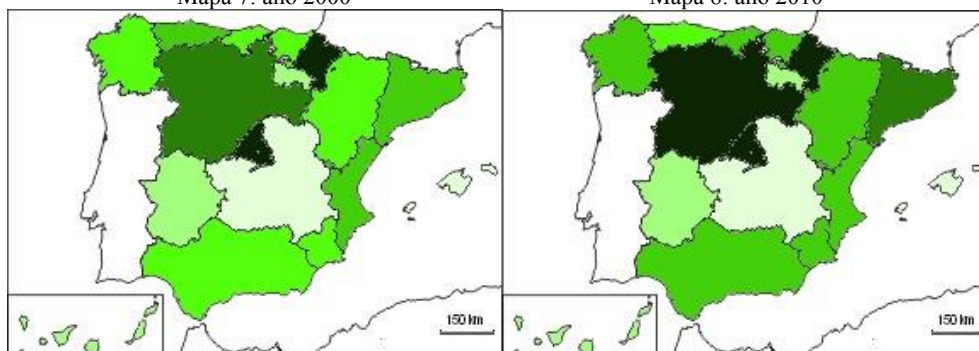


(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y del M° de Educación)

Mapas 7 y 8. Tesis doctorales per cápita (tesis/hab.)

Mapa 7: año 2000

Mapa 8: año 2010

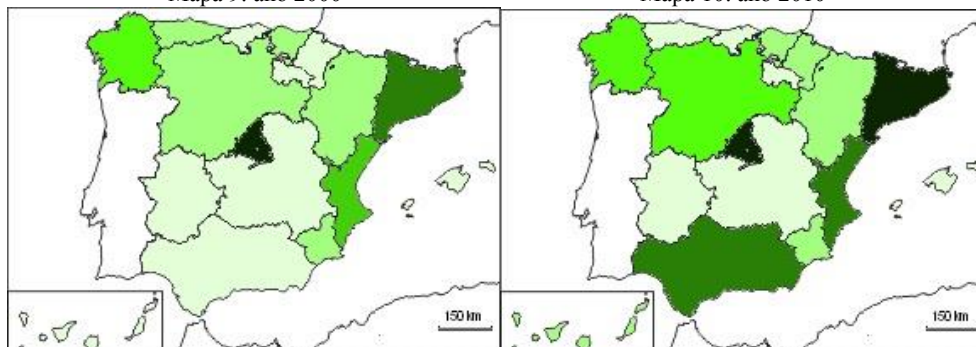


(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y del M° de Educación)

Mapas 9 y 10. Tesis doctorales tecnológicas, biotecnológicas y de la salud

Mapa 9: año 2000

Mapa 10: año 2010

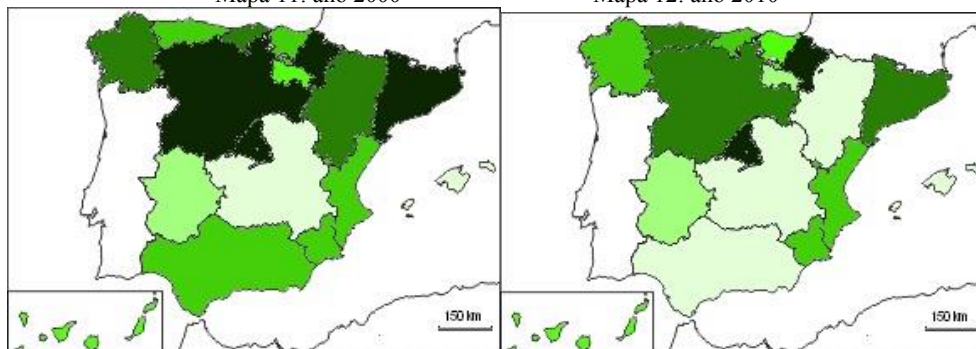


(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y del M° de Educación)

Mapas 11 y 12. Tesis tecnológicas, biotecnológicas y de la salud, per cápita (tesis/hab.)

Mapa 11: año 2000

Mapa 12: año 2010



(elaboración propia a partir de datos extraídos del INE y del M° de Educación)

ESTRATEGIAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO EN LA AGLOMERACIÓN METROPOLITANA DE SEVILLA¹

Inmaculada CARAVACA BARROSO

Universidad de Sevilla.

caravaca@us.es

Gema GONZÁLEZ ROMERO

Universidad de Sevilla.

gemagonzalez@us.es

1. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas se viene atribuyendo un valor estratégico a la innovación y el conocimiento, al entender que actúan como impulsores de la competitividad y del dinamismo económico, al permitir maximizar las potencialidades productivas de las empresas; pero también como condicionantes del desarrollo territorial, al capacitar a las sociedades para poner en valor y utilizar más racionalmente los propios recursos y muy especialmente aquellos que, por ser de carácter intangible, son más difíciles de deslocalizar. Se centra, pues, la atención en el potencial de los distintos ámbitos territoriales para producir y utilizar conocimientos, creando un ambiente favorable a la experimentación con nuevas ideas y a la búsqueda de respuestas con las que ir adaptándose a los continuos y acelerados cambios socioeconómicos que se vienen produciendo (RULLANI, 2000).

Tales argumentaciones han dado paso a la incorporación y a la generalización del uso de las categorías conceptuales de *innovación territorial*, *territorio que aprende* o *territorio inteligente* para hacer referencia a aquellos ámbitos en los que los procesos de aprendizaje colectivo e innovación adquieren un mayor protagonismo (MORGAN, 1997; JAMBES, 2001; MOULAERT, 2008...). Junto a las anteriores, están siendo cada vez más utilizadas las expresiones *economía del conocimiento*, vinculada al predominio de aquellas actividades que tienen como base este recurso intangible, y *sociedad del conocimiento*, que atiende sobre todo

¹ Esta comunicación se integra en el Proyecto de Investigación del Plan Nacional de I+D+i: COS2009-10888.

a las sociedades y a los territorios en los que dichas actividades se integran (BOISIER, 2001; UNESCO, 2005; ROHRBACH, 2007...).

Esta tesis adquiere especial relevancia en un contexto de crisis económica como la actual que, como es sabido, está generando profundas disfunciones tanto económicas (reducción del crecimiento, cierre de empresas, hundimiento del mercado inmobiliario, déficit en las cuentas públicas...) como sociales (desempleo, precarización laboral, aumento de la pobreza y la exclusión, emigración...). Surgen, de este modo, nuevos riesgos que se distribuyen de forma desigual por el territorio, afectando muy especialmente a ciertos países y regiones europeos previamente aquejados de problemas socioeconómicos estructurales.

No puede extrañar, por consiguiente, que esté creciendo la demanda de nuevas respuestas con las que hacer frente a los graves problemas y retos que ahora se perfilan en los distintos ámbitos territoriales, que deben encontrar la forma más adecuada de evolucionar hacia la configuración de nuevos modelos de funcionamiento económico que les permitan avanzar hacia procesos de desarrollo de carácter integrado. Ante este orden de cosas, se refuerza la creencia de que la *economía del conocimiento* puede contribuir decisivamente al desarrollo de las sociedades y territorios, entre otras razones porque “ofrece una visión del futuro para guiar normativamente las acciones políticas” (KRÜGER, 2006: 2).

En este contexto general de referencia, el objetivo de esta comunicación es analizar las estrategias públicas implementadas para impulsar el desarrollo de la economía del conocimiento en la aglomeración metropolitana de Sevilla. Se trata del ámbito urbano más importante de Andalucía al ser capital de la región y concentrar buena parte de las actividades económicas y, muy especialmente, de las vinculadas al conocimiento.

En España a los efectos generales de la crisis sistémica actual hay que añadir los derivados de un modelo económico excesivamente sustentado en el sector de la construcción, que ha provocado graves alteraciones territoriales a más de la llamada burbuja inmobiliaria (GARCÍA BELLIDO, 2005; FERNÁNDEZ DURÁN, 2006; NAREDO, 2006 y 2010...). Tales efectos se magnifican en una región como Andalucía, ya aquejada previamente de graves problemas estructurales que, pese a la positiva evolución experimentada por esta comunidad autónoma durante las últimas décadas, siguen afectándola intensamente hasta el punto de mantenerla entre las menos desarrolladas no sólo de España sino también de la Unión Europea. Ello pone en evidencia el interés que tiene analizar las actuaciones públicas

destinadas a promover el desarrollo de actividades vinculadas a la economía del conocimiento en la principal aglomeración metropolitana de la región.

Las fuentes utilizadas para esta investigación son básicamente documentales y proceden de las distintas instituciones y organismos públicos implicados en la formulación y ejecución de políticas con incidencia en la economía del conocimiento del área objeto de estudio. A diez de estas administraciones y organismos se les han realizado entrevistas semiestructuradas de las que se ha derivado una interesante información de carácter cualitativo. Como complemento, se utiliza información estadística procedente del Registro de la Tesorería General de la Seguridad Social; para su análisis se ha tomado como referencia la propuesta de la OCDE (2006) que considera actividades vinculadas al conocimiento las industrias clasificadas como de alta y media alta intensidad tecnológica, los sectores asociados a la creatividad y la cultura, y los servicios basados en el conocimiento².

2. LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO EN LA AGLOMERACIÓN METROPOLITANA DE SEVILLA

El ámbito objeto de estudio está compuesto por 46 municipios y cuenta con una población de 1.508.605 habitantes, lo que supone un 18,02 % del total de Andalucía (Padrón Municipal de Habitantes, 2010). Se trata, pues, de una aglomeración metropolitana de tamaño medio que ocupa la cuarta posición en el sistema urbano español (detrás de Madrid, Barcelona y Valencia) y en la que se concentran un 16,79 % de las empresas y un 19,58 % de los trabajadores de esta comunidad autónoma (Tesorería General de la Seguridad Social, 2009).

Según el Registro de la Tesorería General de la Seguridad Social, en el año 2009 las actividades intensivas en conocimiento en la aglomeración metropolitana de Sevilla integraban a un total de 7.586 empresas que daban empleo a 118.703 trabajadores, representando un 22,52 % y un 29,23 % respectivamente del total de Andalucía. Su peso relativo superaba bastante al obtenido para las restantes actividades económicas (16,17 % de

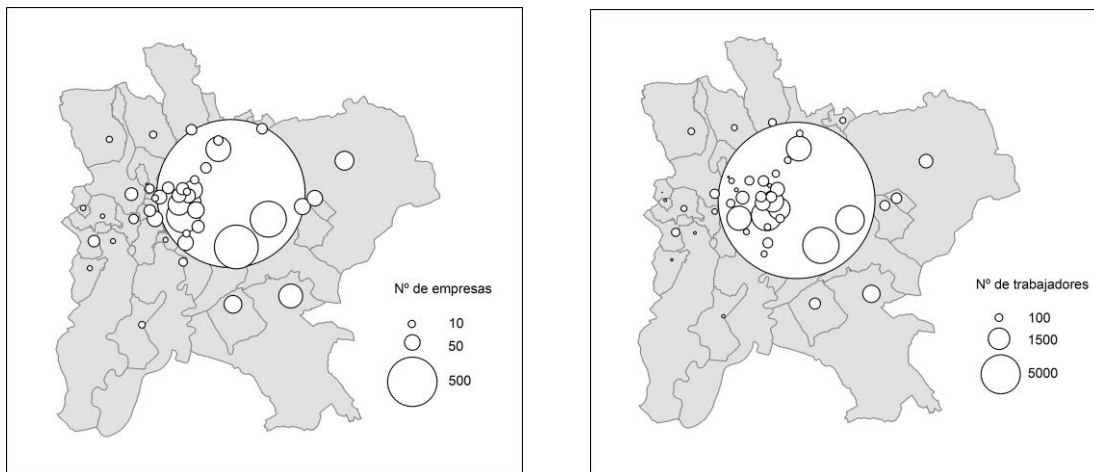
² Dentro de estos últimos, se ha prescindido de los sanitarios al comprobar que eran en ellos mayoritarios los empleos no relacionados con la economía del conocimiento.

las empresas y el 18,14 % de los trabajadores), poniéndose así en evidencia que es mayor la tendencia a la concentración territorial de las actividades vinculadas al conocimiento.

Dentro del ámbito metropolitano el peso de estas actividades en el conjunto de la economía es bastante limitado (14,71% de las empresas y 21,42 % de los trabajadores), hecho que se evidencia claramente si se compara, por ejemplo, con el que supone en Madrid, donde representan el 16,89 % y 30,51 % respectivamente (MÉNDEZ-TÉBAR-ABAD, 2011: 10).

Desde una perspectiva territorial, destaca, a su vez, su fuerte concentración en la ciudad central, lo que puede observarse tanto si se analizan las empresas como los trabajadores (66,04% y 75,56%) (Figura 1). En consonancia con lo que ocurre para el conjunto de la economía, destacan también los municipios de Dos Hermanas, Alcalá de Guadaíra y Mairena del Aljarafe, los tres situados en la primera corona metropolitana; se constata así que las economías de aglomeración y urbanización afectan muy significativamente a las actividades integradas en la economía del conocimiento, en contraposición a los procesos de difusión territorial metropolitanos experimentados durante las últimas décadas por otras actividades económicas (ZOIDO, Coord. 2001; ZOIDO-CARAVACA, Coords. 2005; PITA-PEDREGAL, Coords. 2011).

Figura. 1. Empresas y trabajadores en actividades integradas en la economía del conocimiento (2009).



Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social y elaboración propia.

3. ESTRATEGIAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Tal y como queda recogido en la *Estrategia de Lisboa 2000* (CONSEJO EUROPEO, 2000), en los últimos programas marco y en la política industrial más reciente (COMISIÓN EUROPEA, 2010), el impulso a los sectores vinculados a la economía del conocimiento se ha convertido en un objetivo prioritario de la política de la Unión Europea desde hace ya más de una década.

A nivel nacional, la *Ley de Economía Sostenible* (Ley 2/2011) ha servido para insistir en la necesidad de transformar las bases de la economía española, impulsando para ello el crecimiento de dichas actividades. Ello explica que se dediquen a ellas capítulos específicos en el *Plan Integral de Política Industrial, 2020* (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2010), y que se hayan diseñado medidas concretas para apoyarlas.

En el contexto autonómico, la *Estrategia para la Competitividad de Andalucía 2007-2013* (CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA, 2007), concebida como el plan estratégico de política económica, incluye también entre sus objetivos el desarrollo de la economía del conocimiento, al entender que puede resultar básica para sostener la competitividad regional. Por su parte, en el *Plan Andaluz de Desarrollo Industrial 2008-2013* (CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA, 2008) se patentiza igualmente el interés por los sectores integrados en la economía del conocimiento, definiéndose como estratégicos a los siguientes: Tecnologías de la Información y la Comunicación, Aeroespacial, Biotecnológico y Energético. Algunos de ellos cuentan, además, con planes o medidas específicas, como es el caso del *Plan Andalucía Sociedad de la Información 2007-2010*, del *Plan de Acción para el Cluster Biotecnológico* y del *Programa de Acción Aeroespacial* (CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA, 2006, 2009 y 2010).

A todas estas actuaciones hay que añadir las dirigidas a resolver la insuficiente oferta de espacios capaces de acoger a las empresas vinculadas a las actividades analizadas, además de a instituciones y centros de servicios avanzados que faciliten su desarrollo. Para solucionar dichas carencias, la administración regional, con el respaldo de la Unión Europea, desarrolla el *Programa Regional de Acciones Innovadoras* (Decisión de la Comisión Europea de 12 de abril de 2006; BOJA nº 190 de 29 de septiembre de 2006).

Como resultado de estas actuaciones, la aglomeración metropolitana de Sevilla acoge a 6 de los 24 *Espacios tecnológicos y del conocimiento* existentes en la región. Mientras que los parques científicos y tecnológicos se ubican en Sevilla o en municipios de la primera corona, los asociados a algún sector prioritario se localizan mayoritariamente en otros más alejados del núcleo central. Por su parte, son 123 los *Centros tecnológicos y del conocimiento* creados en Andalucía y de ellos 37 se localizan en este ámbito metropolitano, concentrándose 29 en Sevilla capital y 6 en la primera corona (CARAVACA- GARCÍA- GONZÁLEZ, 2012).

En relación a las actuaciones llevadas a cabo por las administraciones locales hay que destacar las implementadas por el Ayuntamiento de Sevilla. Uno de sus proyectos más emblemáticos es el *Centro de Recursos Empresariales Avanzados* (CREA), que complementa el programa de actuaciones de la agencia municipal de desarrollo integral *Sevilla Global* dirigido a prestar servicios y asesoramiento a las empresas. Está dedicado especialmente a promover la creación de empresas ligadas al conocimiento, para lo que les presta servicios avanzados contando, además, con una incubadora para las de nueva creación.

De entre los ayuntamientos de la corona metropolitana, destaca el de Alcalá de Guadaíra que en los últimos años se ha mostrado muy dinámico en el fomento de la innovación empresarial y de las actividades intensivas en conocimiento (CARAVACA- GONZÁLEZ, 2010). Para ello se están llevando a cabo diferentes programas de apoyo a las empresas, y se crean una serie de equipamientos e infraestructuras entre los que destaca el *Complejo de Innovación y Desarrollo de Alcalá de Guadaíra*, que alberga al *Centro de apoyo a la calidad y seguridad*, al *Centro de apoyo al diseño* y a una incubadora dirigida al sector audiovisual. Resulta, además, ilustrativo que el Ministerio de Ciencia e Innovación haya integrado a Alcalá de Guadaíra en la *Red Nacional de Ciudades de la Ciencia y la Innovación*.

El resto de los ayuntamientos de la aglomeración parecen estar prestando menor atención a estos sectores; aún así, cabría destacar a los de Dos Hermanas y Mairena del Aljarafe. El primer municipio, que también está incluido en la *Red Nacional de Ciudades de la Ciencia y la Innovación*, está desarrollando una política de creación de infraestructuras y equipamientos innovadores que se ha concretado en el *Centro Tecnológico TIXE* y en el proyecto del *Parque de Investigación y Desarrollo Dehesa de Valme*. Por su parte, Mairena del Aljarafe cuenta con el centro de negocios *ARIETE*, orientado preferentemente hacia empresas

de base tecnológica, y el *Programa de apoyo empresarial IMPULSA* del que se han beneficiado algunas empresas pertenecientes a sectores de la economía del conocimiento.

Como se ha podido comprobar, son diversas las administraciones que están intentando promocionar a las actividades asociadas al conocimiento en el área metropolitana de Sevilla. Sus actuaciones, ya sean en forma de incentivos o de dotación de infraestructuras y equipamientos, llegan a ser redundantes en algunos casos, lo que supone una falta de coordinación que a su vez deriva en disfunciones y desaprovechamiento de recursos. En este sentido, hay que llamar la atención sobre los espacios diseñados ex profeso para acoger a este tipo de actividades, pues, frente al éxito de algunos, como el Parque Científico y Tecnológico de la Cartuja y el Parque Tecnológico Aeronáutico de Andalucía, resultan cuestionables algunos de los nuevos proyectos, si se tiene en cuenta la escasa presencia de este tipo de actividades en el área metropolitana y las dudas sobre su posible crecimiento en una coyuntura recesiva como la actual.

4. LA ATENCIÓN ESPECÍFICA A LAS ACTIVIDADES CREATIVO-CULTURALES

Aunque sólo sean una parte de la economía del conocimiento, las actividades creativo-culturales están despertando la atención de las ciencias sociales, lo que se refleja en la proliferación de nuevas categorías conceptuales como *economía creativa e industrias creativas* (DE PROPRIS- HYPPONEN, 2008; EVANS, 2009), *ciudades creativas* (LANDRY, 2000; HOSPERS, 2003; COSTA, 2008; FLORIDA, 2009) o *clases creativas* (FLORIDA, 2002 y 2005). Desde la perspectiva institucional, destaca la atención prestada en Gran Bretaña al desarrollo de estas actividades (DEPARTMENT OF CULTURE, MEDIA AND SPORTS, 1998), mantenida después por otros organismos internacionales (UNESCO, 2006 y 2009; 2011; UNCTAD, 2004 y 2008) y muy especialmente por la UE (CONSEJO EUROPEO, 2000 y 2010). En contraposición con lo anterior, ha surgido también una corriente crítica que cuestiona tanto la terminología conceptual utilizada para hacer referencia a este tipo de actividades, como su capacidad para promover el desarrollo económico (BUSTAMANTE Edit, 2011).

En el año 2009 en la aglomeración metropolitana de Sevilla se localizaban 2.165 empresas vinculadas a sectores creativos y daban empleo a 28.657 trabajadores. Pese a que

sólo representaban un 4,15 % y un 5,13 % respectivamente de todas las actividades económicas del área, están presentes en diversos proyectos y actuaciones de las instituciones públicas con incidencia en la aglomeración metropolitana de Sevilla, y en buena parte de estos documentos se argumenta que la identidad cultural de este ámbito y los numerosos eventos y manifestaciones asociados a ella podrían sustentar el crecimiento de algunas de estas actividades (MAS SERRA, 2009).

Entre las actuaciones llevadas a cabo por organismos supranacionales con incidencia en el ámbito de estudio cabe destacar la declaración de Sevilla como primera *Ciudad de la Música* en 2006, dentro de la *Red de Ciudades Creativas* creada por la UNESCO en octubre de 2004 con el objetivo es fomentar el aprovechamiento del potencial creativo de las colectividades locales. Pese al indudable interés de esta actuación, llama mucho la atención la escasa difusión social que ha tenido hasta ahora.

En el contexto nacional, el Ministerio de Cultura diseña, a partir de 2009, los *Planes de Fomento de las Industrias Culturales y Creativas*, en cuyo título queda explícito su objetivo (MINISTERIO DE CULTURA, 2011).

Por su parte, el gobierno regional, dentro del marco establecido por el *Plan de Innovación y Modernización de Andalucía*, enfatizaba la necesidad de potenciar el desarrollo de las empresas creativas y culturales; igual ocurre en el *Plan Andaluz de Desarrollo Industrial 2008-2013*, que considera a las industrias culturales un sector estratégico (CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA, 2006 y 2008).

Teniendo en cuenta estos planteamientos, se aprobó en 2006 el llamado *Proyecto Lunar*, en el que se involucran las consejerías de Empleo y de Innovación, Ciencia y Empresa con el objetivo de fortalecer la contribución de este tipo de empresas a la economía andaluza. En Sevilla, que fue la ciudad en la que se inició el proyecto, ya a fines de 2008 se habían adherido al mismo 346 proyectos empresariales, realizado 43 encuentros inter-empresariales y acciones de promoción, constituido 44 nuevas empresas y generado 61 empleos directos (SÁNCHEZ ZAPATA –ÁLVARO JULIO, 2009).

No deja de resultar paradójico que la Consejería de Cultura no se haya implicado directamente en este proyecto, pese a que en su *Plan Estratégico para la Cultura de Andalucía, 2007-2011* (2007) las industrias culturales son consideradas claves para el desarrollo. Las actuaciones realizadas se han limitado a la concesión de ayudas para la

programación de espectáculos y la consolidación de espacios escénicos, aunque también organizan cursos de formación profesional.

Por su parte, han sido diversas las actuaciones realizadas por el Ayuntamiento de Sevilla durante la última década. En el año 2003 se aprobó el *Plan Estratégico de la Cultura de Sevilla*, apostando por la creatividad para convertir a Sevilla en lo que se denominaba *Factoría Cultural*. Como complemento a lo anterior, en el año 2005 se asumen los objetivos y líneas de actuación de la llamada *Agenda 21 de la Cultura*, creándose un año más tarde el *Instituto de la Cultura y las Artes*, cuyo fin es consolidar a la cultura como uno de los principales motores de desarrollo urbano. Entre sus actuaciones puede destacarse, por ejemplo, el fomento de la música, en estrecha relación con el ya antes mencionado nombramiento de Sevilla *Ciudad de la Música* por la UNESCO.

La agencia de desarrollo del ayuntamiento, Sevilla Global, participa en varios proyectos europeos para favorecer a las industrias creativas, destacando entre sus actuaciones la creación del *Parque Empresarial de Arte Sacro y Afines*, cuyo objetivo es propiciar la consolidación de un cluster relacionado con un evento cultural de tanta importancia en la ciudad como la Semana Santa.

Por último, el Ayuntamiento de Sevilla presta servicios a las empresas artesanas, para lo que cuenta con una oficina específica que desarrolla el *Programa Aprendices*, a la vez que organiza mercados de artesanía.

5. UNA MIRADA SINTÉTICA A LAS POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

Durante las últimas décadas, se ha venido difundiendo el concepto de *gobernanza* para designar la eficacia, calidad y buena orientación de las actuaciones institucionales en un contexto marcado por la globalización (KOOIMAN, dir., 1993; JESSOP, 1995...). Tales comportamientos requieren de la participación y cooperación activa de los poderes públicos, a través de sus distintos niveles administrativos, pero también de éstos con los agentes privados y la sociedad civil en su conjunto, lo que comporta, en consecuencia, la existencia de formas de gobierno relacional (RUANO DE LA FUENTE, 2002).

En este contexto, para hacer una valoración general de las políticas analizadas, se sintetizan ahora los distintos tipos de estrategias y actuaciones públicas implementadas desde los diferentes niveles administrativos con incidencia en el ámbito objeto de estudio. A su vez, interesa observar las relaciones de cooperación que se han venido estableciendo entre estas instituciones.

Tal y como se ha venido señalando y en consonancia con lo ocurrido con otras políticas de promoción económica y en otros ámbitos metropolitanos, las encaminadas a promover la economía del conocimiento resultan muy diversas en el área metropolitana de Sevilla. No puede extrañar tal situación, dado que, a más de tratarse de un ámbito con problemas estructurales aún no resueltos, tiene que enfrentarse ahora con otros nuevos derivados de la grave crisis económica que está afectando con especial virulencia a los países y regiones del sur de Europa.

Según muestra la figura 2, que pretende sintetizar las distintas estrategias y actuaciones que se vinculan específicamente a la economía del conocimiento, pueden diferenciarse seis grupos principales. Cabe destacar, en primer lugar, a las que tienen por objeto impulsar el conocimiento y la innovación; el primero, estrechamente ligado al nivel educativo de la población, constituye la base imprescindible para el desarrollo de la segunda, ya se trate de su producción o de su transferencia. Junto a lo anterior, la cooperación, no sólo inter-empresarial sino también socio-institucional, resulta fundamental puesto que permite la búsqueda colectiva de soluciones con las que hacer frente a las disfunciones y problemas; la creación de redes internas y la integración en las externas es, pues, una de las principales medidas al respecto. Otra estrategia imprescindible es el asesoramiento empresarial, que puede sustentarse, entre otras medidas, en el análisis y validación de proyectos, la simplificación de los trámites administrativos, la ayuda a la exportación... No pueden dejarse al margen las actuaciones relacionadas con la creación de equipamientos e infraestructuras empresariales, tales como incubadoras de empresas, centros y parques tecnológicos y empresariales. Por su parte, el impulso a la organización y participación en ferias no sólo supone una ayuda para la comercialización, sino que también permite la transferencia de conocimientos e innovaciones. Por último, hay que añadir las medidas específicas dirigidas a impulsar el desarrollo de determinados sectores que pueden resultar más competitivos, sobre todo de los más

relacionados con los recursos existentes en el área, que forman clusters o pueden llegar a conformarlos.

Resulta especialmente interesante la capacidad mostrada por las instituciones públicas para desarrollar formas de cooperación a partir de proyectos colectivos que favorezcan la puesta en valor de los recursos asociados al conocimiento, pues, como señalan entre otros Romero y Farinós (2011), no puede olvidarse que las redes de cooperación están estrechamente relacionadas con la gobernanza y ésta con el desarrollo territorial.

Figura 2. Estrategias públicas para la promoción de la economía del conocimiento en la aglomeración metropolitana de Sevilla



Fuente: Elaboración propia

La figura 3 representa la red de cooperación que se articula a partir de los proyectos de promoción de la economía del conocimiento liderados por administraciones y organismos con participación pública; está integrada, pues, tanto por agentes públicos como por asociaciones y organismos privados³ que colaboran activamente en el desarrollo de los mencionados proyectos. El

³ AA: Ayuntamiento de Alcalá de Guadaíra; ADH: Ayuntamiento de Dos Hermanas; AEA: Asociación de Empresas Aeronáuticas; AEI: Asociaciones Internacionales de Empresarios; AEN: Asociaciones Nacionales de Empresarios; AICIA: Asociación de Investigación y Cooperación Industrial de Andalucía; AM: Asociación Masquelasma (empresas audiovisual y TIC); AS: Ayuntamiento de Sevilla; CATEC: Centro de Tecnología Aeroespacial Avanzada; CDTIC: Centro Demostrador TIC Andalucía; CE: Consejería de Empleo; CEIC: Consejería de Economía, Innovación y Ciencia; CEPC: Confederación Empresarios Provincia de Cádiz; CEPS: Confederación Empresarios Provincia de Sevilla; CITAN: Agencia Andaluza del Conocimiento; CLAND: Asociación Cluster Digital y Audiovisual de Andalucía; CTA: Fundación Corporación Tecnológica de Andalucía; CTCD: Consejería de Turismo, Comercio y Deporte; CTE: Otros Centros Tecnológicos Españoles; CTEX:

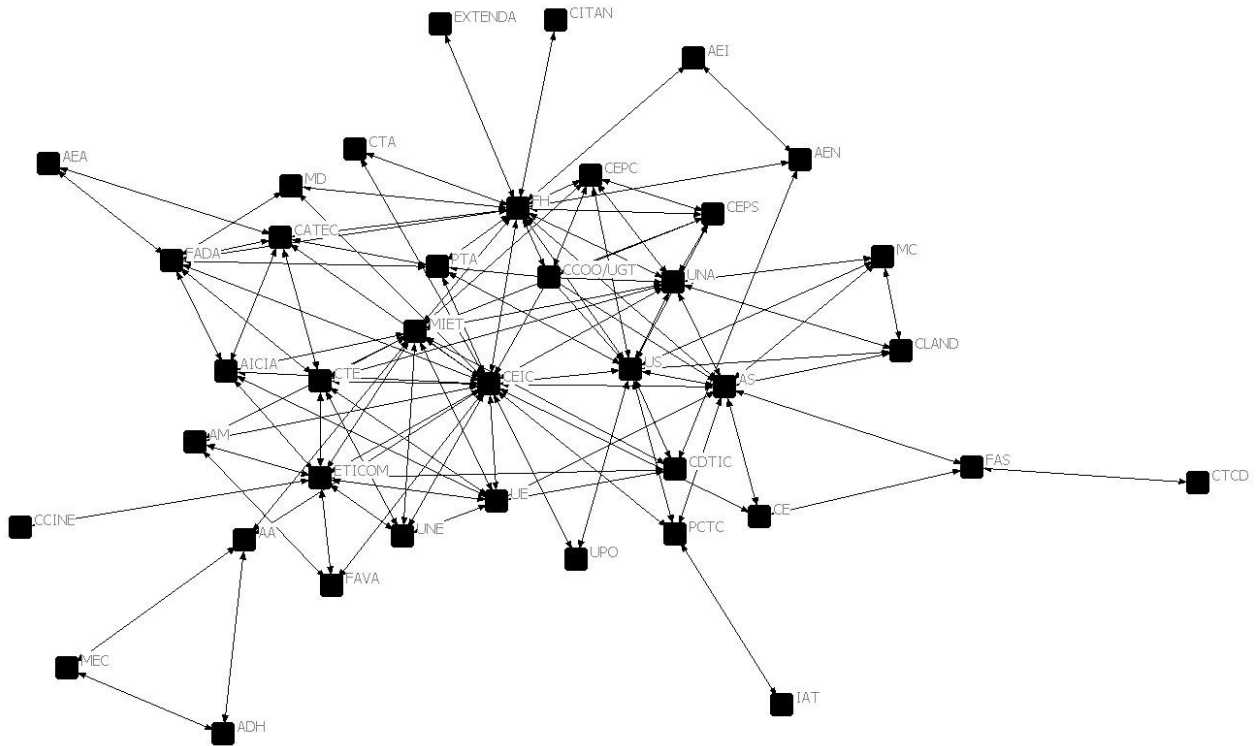
análisis de su estructura se ha realizado a partir de dos medidas de centralidad de los actores -el rango y el grado de intermediación (ambos mediante Técnicas de Freeman), la densidad de los vínculos de la red (Densidad global normalizada) y los subgrupos existentes (Técnica N-Cliques).

Tal y como puede observarse en la misma, la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia se erige en el actor principal de la red al relacionarse con un mayor número de agentes (21 de los 38 que la constituyen) (Figura 3). Por su parte, la Fundación Hélice –impulsada por la administración regional para promocionar al sector aeronáutico- detenta igualmente una posición destacada al colaborar con 17 actores. Le siguen en importancia el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (13 vínculos), Universidad de Sevilla (12 vínculos), el Ayuntamiento de Sevilla y otras universidades andaluzas (estos últimos con 10 vínculos cada uno).

Respecto a la capacidad de intermediación de los actores en la red, la mencionada Consejería vuelve a destacar como nexo principal de unión entre los actores y, por tanto, como clave para la difusión de la información y el conocimiento. Aunque con menor potencial para conectar al grupo sobresalen, también, la Fundación Hélice, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, y el Ayuntamiento de Sevilla. Hay que llamar la atención aquí sobre el Ayuntamiento de Alcalá de Guadaíra, cuya activa labor en el desarrollo de proyectos colectivos para la promoción de las actividades asociadas al conocimiento lo han convertido en uno de los agentes con mayor capacidad para conectar la red.

Otros Centros Tecnológicos Extranjeros; ETICOM: Asociación Empresarios TIC Andalucía; EXTENDA: Agencia Andaluza de Promoción Exterior; FADA: Fundación Andaluza para el Desarrollo Aeroespacial; FAS: Federación de Artesanos de Sevilla; FAVA: Fundación Audiovisual de Andalucía; FH: Fundación Hélice; IAT: Instituto Andaluz de Tecnología; MC: Ministerio de Cultura; MD: Ministerio de Defensa; MEC: Ministerio de Economía y Competitividad; MIET: Ministerio de Industria, Energía y Turismo; PCTC: Parque Científico Tecnológico Cartuja; PTA: Parque Tecnológico Aeroespacial de Andalucía, Aerópolis; UE: Unión Europea; UNA: Otras Universidades Andaluzas; UNE: Otras Universidades Españolas; UPO: Universidad Pablo de Olavide; US: Universidad de Sevilla.

Figura 3.- Red de cooperación institucional en torno a la economía del conocimiento



Fuente: Elaboración propia

Por último, es baja la densidad de relaciones establecidas en la red, ya que tan sólo alcanza el 14,6% de su potencial. Dentro de la misma, pueden diferenciarse 15 subredes constituidas mayoritariamente por agentes vinculados a los sectores aeronáutico, audiovisual, de las TIC y cultural.

6. ALGUNAS CONCLUSIONES

La aglomeración metropolitana de Sevilla es el ámbito territorial que concentra un mayor número de actividades vinculadas a la economía del conocimiento en Andalucía. Esta tendencia concentradora se pone también de manifiesto en el interior de la aglomeración, reuniendo su núcleo central la mayoría de las empresas, trabajadores e infraestructuras asociadas a dichas actividades; pese a lo señalado, su peso en la economía del área no es muy significativo.

En este contexto, las instituciones públicas se enfrentan al reto de propiciar un cambio de modelo económico que se sustente en actividades alternativas más competitivas, dinámicas y difíciles de deslocalizar, como las basadas en el conocimiento. Para superar el citado reto, resulta necesaria la cooperación de las instituciones públicas de los distintos niveles administrativos, lo que supone la intervención de múltiples actores que no sólo deben estar coordinados, sino que deben regirse por criterios muy flexibles para poder ir adaptándose a los continuos cambios.

En el caso que nos ocupa, son muy diversas las estrategias que se han ido desarrollando desde distintas instancias y administraciones públicas con objeto de impulsar el desarrollo de las actividades vinculadas al conocimiento. Algunas de las actuaciones han permitido la conformación de una red de cooperación basada en la realización de proyectos colectivos que, aunque aún no sea muy densa, puede propiciar en el futuro una mayor cooperación interinstitucional.

Pero, como contrapunto a lo anterior, se observa también una cierta descoordinación administrativa, siendo frecuentes los desencuentros institucionales que complican la acción colectiva. Ello pone en evidencia que es absolutamente necesario trabajar conjuntamente para poner en acción buenas prácticas de gobernanza que permitan no sólo un cambio de modelo productivo que contribuya a una mayor competitividad económica, sino también avanzar en verdaderos procesos de desarrollo territorial que puedan mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

AYUNTAMIENTO DE SEVILLA (2003): *Plan Estratégico de la Cultura de Sevilla*, Sevilla, Ayuntamiento de Sevilla.

BOISIER, S. (2001): “Sociedad del conocimiento, conocimiento social y gestión territorial”, en *Interações. Revista Internacional de Desenvolvimento Local*, vol. 2, nº 3, pp. 9-28.

BUSTAMANTE, E. (Ed.) (2011): *Industrias Creativas. Amenazas sobre la cultura digital*, Barcelona, Gedisa.

- CARAVACA, I.- GONZÁLEZ, G. (2010): “Políticas de innovación como base para el desarrollo de Andalucía. Atención especial a una ciudad media metropolitana”, en *Paradigma Económico*, año 2, nº 1, pp. 5- 23.
- CARAVACA, I. GARCÍA, A. GONZÁLEZ, G. “Hacia la integración de Andalucía en la sociedad del conocimiento. Algunas estrategias públicas regionales, metropolitanas y locales”. *Ciudad y Territorio* (en prensa).
- CONSEJERÍA DE CULTURA (2007) *Plan Estratégico de la Cultura de Andalucía 2007-2011*, Sevilla, Consejería de Cultura, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA (2007): *Estrategia para la Competitividad de Andalucía 2007-2013*, Sevilla, Dirección General de Planificación, Consejería de Economía y Hacienda, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2006) *Plan de Innovación y Modernización de Andalucía*, Sevilla, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2006): *Plan Andalucía Sociedad de la Información 2007-2010*, Sevilla, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2008): *Plan Andaluz de Desarrollo Industrial 2008- 2013*, Sevilla, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2009): *Plan de Acción para las Empresas del Cluster Biotecnológico*, Sevilla, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía.
- CONSEJERÍA DE INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPRESA (2010): *Programa de Acción Aeroespacial 2010- 2011*, Sevilla, Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa, Junta de Andalucía.
- CONSEJO EUROPEO (2000): *Presidency Conclusions* – Lisbon European Council, 23 and 24 March. <http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-

r1.en0. htm

CONSEJO EUROPEO (2010): *Liberar el potencial de las industrias culturales y creativas. Libro Verde*, Bruselas, Unión Europea.

COSTA, P. (2008): “Creativity, Innovation and Territorial Agglomeration in Cultural Activities: The Roots of the Creative City”, en COOKE, P. y LAZZERETTI, L. (Eds.) *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham-Northampton, Edward Elgar, pp. 183-210.

DEPARTMENT OF CCULTURE, MEDIA AND SPORTS (1998): *Creative Industries Mapping Document*, London, Department for Culture, Media and Sport.

DE PROPRIIS, L. - HYPPONEN, L. (2008): “Creative Clusters and Governance: The Dominance of Hollywood Film cluster”, EN COOKE, P. y LAZZERETTI, L. (Eds.) *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Economic Development*, Cheltenham-Northampton, Edward Elgar, pp. 258-286.

EVANS, G. (2009): “Creative Cities, Creative Spaces and Urban Policy”, en *Urban Studies*, 46 (5&6), pp. 1003-1040.

FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2006): *El tsunami urbanizador español y mundial*, <http://www.ecologistasenaccion.org/article.php?id_article=4824>

FLORIDA, R. (2002): *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books.

FLORIDA, R. (2005): *The flight of the creative class*, New York, Harper Collins.

FLORIDA, R. (2009): *Las ciudades creativas*, Barcelona, Paidós.

GARCÍA BELLIDO, J. (2005): “Por una liberalización del paradigma urbanístico español: el tsunami urbanístico que arrasará el territorio”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*, XXXVII nº 144, pp.273-288.

HOSPERS, G.J. (2003): “Creative Cities. Breeding Places on the Knowledge Economy”, en *Knowledge, Technology and Policy*, 16 (3), pp. 143-172.

JAMBES, J.P. (2001): *Territoires apprenants. Esquisses pour le développement local du XXIe siècle*, París, L'Harmattan.

- JESSOP, B. (1995): “The regulation approach, governance and post-fordismo: alternative perspectives on economic and political change”, en *Economy and Society*, vol. 24, nº 3.
- KOOIMAN, J. Dir. (1993): *Modern governance. New government-society interactions*, London Sage.
- KRÜGER, K. (2006): “El concepto de la ‘sociedad del conocimiento’”, en *Biblio 3w. Revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales* (serie documental de Geocrítica), Vol. XI, nº 683, <<http://www.ub.es/geocrit/b3w-683.htm>>
- LANDRY, (2000): *The Creative City: A Toolkit for Urban Innovators*, London, Earthscan.
- MAS SERRA, E. (2009): “Ciudad, identidad y ranking”, en *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, VOL XXXV nº 106, pp. 29-49.
- MÉNDEZ, R.- TÉBAR, J.- ABAD, L.D. (2011): “Economía del conocimiento y calidad del empleo en la región metropolitana de Madrid: una perspectiva crítica”, en *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XV, nº 380. <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-380.htm>>.
- MINISTERIO DE CULTURA (2011): *Plan de Fomento de las Industrias Culturales y Creativas*, Madrid, Ministerio de Cultura, <<http://www.mcu.es>> y <<http://www.060.es>>
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2010): *Plan Integral de Política Industrial, 2020*, Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. <<http://www.minetur.gob.es/es-gabineteprensa/documents/palintegralpoliticaindustrial2020.pdf>>.
- MORGAN, K. (1997): “The learning region: institutions, innovation and regional renewal”, en *Regional Studies*, vol. 31, nº 5, pp. 491-503.
- MOULAERT, F. (2008): “Innovación social, institucionalmente enraizada, territorialmente (re)producida”, en ALBERTOS, J.M. ET AL (Eds.) *Globalización económica: amenazas y oportunidades para los territorios*, Valencia, Grupo de Geografía Económica de la AGE.
- NAREDO, J.M. (2006): “Mitos inmobiliarios de nuestro tiempo”, en *El Ecologista*, nº 46.

- NAREDO, J.M. (2010). “El modelo inmobiliario español y sus consecuencias”, en *Coloquio Urbanismo, Democracia y Mercado: una experiencia española (1970-2010)*, Madrid, ETS Arquitectura y Casa de Velázquez.
- OCDE (2006): *Competitive Cities in the Global Economy*, París, OCDE.
- PITA, M.F.- PEDREGAL, B. Coords. (2011): *Tercer Informe de Desarrollo Territorial de Andalucía*, Sevilla, Universidad de Sevilla y Consejería de Economía, Ciencia y Empresa.
- ROHRBACH, D. (2007): “The development of knowledge societies in 19 OECD countries between 1970 and 2002”, en *Social Science Information*, vol. 46 nº 4, pp. 655-689.
- ROMERO, J.- FARINÓS, X. (2011): “Redescubriendo La Gobernanza más allá del buen gobierno. Democracia como base, desarrollo territorial como resultado” en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* nº 56, pp. 295- 319.
- RUANO DE LA FUENTE, J.M. (2002): “La gobernanza como forma de acción pública y como concepto analítico”, en *VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, Lisboa, <<http://unpan1.un.org/intrados/groups/public/documents/CLAD/clad0043411.pdf>>
- RULLANI, E. (2000): *Local systems and knowledge production*, OCDE-Banco Mundial
- SÁNCHEZ ZAPATA, P. –ÁLVARO JULIO, F. (2009): “Apoyo integral a emprendedores creativos en Sevilla” en *Ciudades Creativas. Volumen I Cultura, territorio, economía y ciudad*, (Manito, F., ed.), Barcelona, Fundación KREANTA, 101-109.
- UNCTAD (2008): *Creative Economy Report 2008. The Challenge of Assessing the Creative Economy towards informed policy making*, United Nations Conference on Trade Development. <<http://www.unctad.org/creative-economy>>
- UNESCO (2005): *Hacia las Sociedades del Conocimiento*, París, ONU.
- UNESCO (2006): *Understanding Creative Industries. Cultural Statistics for Public-policy Making*, Paris, UNESCO.

UNESCO (2009): *The 2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS)*, Montreal (Canada), Institute for Statistics of the United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UIS).

UNESCO (2011): *Políticas para la creatividad. Guía para el desarrollo de las industrias culturales y creativas*, UNESCO, París.

ZOIDO, F. Coord (2001): *Primer Informe de Desarrollo Territorial de Andalucía*, Sevilla, Universidad de Sevilla, Fundación Sevillana de Electricidad, La General.

ZOIDO, F.- CARAVACA, I. Coords. (2005): *Andalucía. Segundo Informe de Desarrollo Territorial*, Sevilla, Universidad de Sevilla.

ECONOMÍA CREATIVA Y ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE MADRID¹.

Juan José MICHELINI

Instituto de Economía y Geografía (CCHS. CSIC. Madrid)
juan.michelini@cchs.csic.es

Ricardo MÉNDEZ

Instituto de Economía y Geografía (CCHS. CSIC. Madrid)
ricardo.mendez@cchs.csic.es

INTRODUCCIÓN

Las grandes aglomeraciones metropolitanas españolas se enfrentan desde hace décadas al reto de la globalización y la integración europea, junto al aumento de la competencia y la deslocalización de actividades. A ello se suman ahora la vulnerabilidad ante la actual crisis económica y el insostenible modelo de crecimiento dominante hasta 2008. Surgen así nuevas necesidades y se refuerzan otras, como conseguir una economía más productiva y basada en el conocimiento, más y mejores empleos asociados a una mayor cualificación, o un espacio urbano más sostenible y menos segmentado.

En ese contexto, se ha difundido el discurso sobre el carácter estratégico de la *economía creativa* y la cultura, impulsado desde numerosas instituciones internacionales y gobiernos. La bibliografía reciente ofrece también evidencias sobre la creciente importancia de esas actividades en la configuración de nuevas jerarquías urbanas, destacando las grandes ciudades-región que concentran buena parte de las mismas. Se les presta por ello una creciente atención, tanto en las políticas de competitividad como en las destinadas a la regeneración de determinados espacios urbanos. No obstante, la economía creativa ha recibido también numerosas críticas, tanto por la imprecisión conceptual original, como por tratarse de la traslación de una noción surgida en el mundo anglosajón y a menudo confundida con la de *economía cultural*, la posible mitificación de su importancia o el elitismo de determinadas estrategias urbanas destinadas a atraer a ese tipo de actividades y profesionales de alta cualificación en detrimento de otras alternativas. A partir de este escenario general, el texto aborda tres cuestiones principales.

¹ La comunicación forma parte de los proyectos financiados por el Plan Nacional de I+D+i sobre *Las regiones metropolitanas españolas en la sociedad del conocimiento: tendencias económicas y transformaciones territoriales* (CSO2009-10888) y *Gobernanza local, innovación y desarrollo urbano en entornos metropolitanos* (CSO2010-19002).

En primer lugar, se plantea un breve debate sobre la creatividad y su traslación al ámbito de las actividades (*economía creativa*), los criterios de delimitación utilizados y sus debilidades; junto al interés del análisis multiescalar, se propone que el ámbito metropolitano permite considerar la influencia de factores locales -trayectoria histórica, contexto institucional o coaliciones locales de actores- en la desigual importancia alcanzada por el empleo en estos sectores. En segundo lugar, se ofrece una panorámica sobre su localización en el sistema urbano español y las fuertes desigualdades observadas, para centrar luego la atención en la aglomeración de Madrid, planteando algunas claves interpretativas que consideran la influencia de factores materiales e inmateriales, y la coexistencia de tendencias generales con especificidades locales. El último apartado se dedica a valorar las estrategias y políticas de promoción de la economía creativa y propone una tipología como base metodológica para analizar las desarrolladas en Madrid durante la última década, que permiten avanzar unas conclusiones sobre logros y debilidades desde la perspectiva de una gobernanza metropolitana más eficaz. La fuente utilizada fueron los ficheros de la *Tesorería General de la Seguridad Social*, que recogen la afiliación a las diferentes actividades a dos dígitos de la CNAE-2009 a 31 de diciembre de 2009, junto con diverso material documental sobre las iniciativas en la región.

1. SIGNIFICADO DE LA ECONOMÍA CREATIVA PARA EL DESARROLLO URBANO

La creciente importancia que en la última década se concede a la inserción de las ciudades y regiones europeas en una sociedad y economía del conocimiento ha difundido un discurso en el que conceptos como creatividad, aprendizaje o innovación se convierten en claves para el desarrollo urbano y, en particular, de las grandes regiones metropolitanas.

La creatividad, entendida como capacidad de aportar respuestas nuevas y más eficaces frente a los retos que enfrentan los territorios, se ha convertido en un concepto cada vez más frecuente en la literatura especializada y destacado por diversas instituciones internacionales, (UNESCO, 2006; UNCTAD, 2008, 2010; Comisión Europea, 2010).

Paradójicamente, pese a la densidad de estudios en este ámbito, no se han logrado establecer acuerdos definitivos en torno a conceptos básicos como el de *economía creativa*, dando lugar a formulaciones bastante amplias y sujetas a interpretaciones. Así, para la UNCTAD (2008:13), se trata de aquella “basada en la producción de bienes simbólicos,

dependientes de derechos de propiedad y dirigidos a un mercado lo más amplio posible”. Sin embargo, como reconoce ese mismo informe, la noción de sectores creativos representa un concepto subjetivo, en evolución y a menudo autorreferente, que no admite una única aproximación sino “maneras diferentes de interpretar las características estructurales de la producción creativa” (*Ibidem.*:8). Pero, más allá de ese debate pueden apuntarse algunas características de interés para el desarrollo urbano.

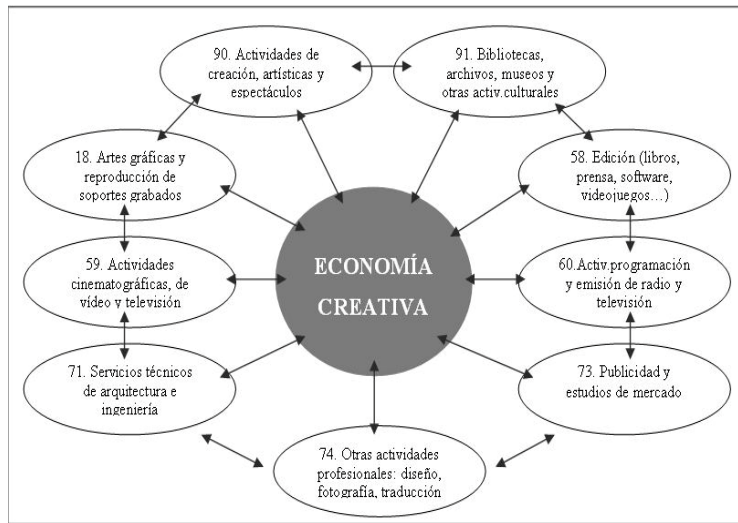
En primer lugar, son actividades intensivas en conocimiento, con creciente demanda internacional y capacidad para generar empleo y valor añadido, que se suma su efecto multiplicador sobre otras actividades. La progresiva mercantilización de la cultura y la creciente atención al patrimonio cultural de las políticas públicas se suman en la misma dirección (MANITO ed., 2011).

En segundo lugar, una parte significativa de esos puestos de trabajo exigen recursos humanos con elevado nivel formativo, que suelen asociarse con empleos de calidad y la formación de una supuesta *clase creativa* (FLORIDA, 2002).

Finalmente, los recursos que utilizan, a menudo intangibles, se concentran en determinadas ciudades y tienen un carácter específico, limitando el riesgo de deslocalización empresarial. Así, tanto las diferencias en los recursos heredados como la diversa capacidad de las sociedades locales para valorizarlos o generar otros nuevos, se convierte en factor de nuevas desigualdades interurbanas.

Como consecuencia de esa indefinición conceptual, una de las principales dificultades asociadas al estudio de la economía creativa es la falta de acuerdo sobre los sectores a considerar para su estudio. Destaca, sin embargo, el esfuerzo de Naciones Unidas para unificar criterios en su definición, delimitación y creación de bases estadísticas. Así, los *Creative Industries Report* (UNCTAD, 2008 y 2010) se han convertido en referencia habitual, próxima a la propuesta por la Comisión Europea (2010), utilizada también aquí como base para el análisis (figura 1).

Figura 1. Actividades integradas en la economía creativa (CNAE-2009)



Fuente: Elaboración propia, adaptado de UNCTAD.

Con esas referencias, se han considerado nueve grupos de actividad (CNAE-2009), con una desagregación a dos dígitos que es la disponible para estudios a escala local. Aunque la traslación de esa clasificación no es exacta y supone cierta sobrevaloración de los servicios del último grupo, al incluir también actividades como la ingeniería o las empresas de estudios de mercado, permite diferenciar claramente los diferentes grupos de actividades. Están, en primer lugar, las actividades que guardan mayor relación con la creación artística o el patrimonio cultural (90 y 91). Aparecen luego las empresas identificadas con las industrias culturales, que comprenden edición e impresión, industrias y servicios audiovisuales, edición de programas informáticos y videojuegos (18, 58, 59 y 60). Están, finalmente, los servicios creativos en ámbitos como arquitectura e ingeniería (71), publicidad (73) y otros servicios profesionales como diseño, fotografía o traducción (74).

2. EL MAPA DE LA ECONOMÍA CREATIVA: ALGUNAS CLAVES PARA SU INTERPRETACIÓN

Pese a la creciente atención prestada a la economía creativa en los últimos años, las investigaciones que analizan sus pautas de distribución en las regiones o sistemas urbanos no han sido demasiado abundantes. No obstante, la evidencia disponible permite identificar los argumentos más utilizados: su tendencia a la concentración, visible a diferentes escalas, su propensión a la formación de *clusters* y la existencia de trayectorias locales, ligadas a las herencias y recursos específicos de cada ciudad.

Dentro de los sistemas urbanos estudiados, las grandes aglomeraciones metropolitanas muestran una primacía que se mantiene en su interior y favorece a sus ciudades centrales en detrimento de distribuciones más policéntricas. Según SCOTT (2009) tanto las actividades creativas como sus trabajadores, altamente cualificados, tienen una importancia creciente en la actual jerarquía metropolitana y las nuevas desigualdades espaciales. Sin embargo, ello no impide que determinadas ciudades medias también puedan alcanzar altos niveles de especialización en un determinado sector creativo.

Las explicaciones convencionales sobre la concentración metropolitana del empleo en estas actividades destacan, sobre todo, la importancia de los factores materiales o *hard location factors*. Señalan así las ventajas competitivas derivadas de la presencia de recursos tangibles como infraestructuras de alta capacidad, equipamientos y servicios de calidad, una oferta inmobiliaria amplia, o la presencia de instituciones universitarias y de I+D. Sin embargo, en los últimos años la atención se ha dirigido hacia los *soft location factors*, de carácter más intangible, que destacan la disponibilidad de capital humano y un mercado laboral diversificado, con la propuesta de FLORIDA (2002) sobre la *clase creativa* y las razones que pueden atraer su ubicación en determinadas ciudades como elemento central del debate. Tanto las investigaciones dedicadas a verificar sus hipótesis, como las que revisan críticamente sus argumentos (KRÄTKE, 2010), han contribuido a abrir el debate sobre la influencia de la calidad de vida urbana sobre la atracción de talentos y la concentración de empresas creativas.

Al mismo tiempo, la tendencia de numerosas actividades creativas a agruparse en determinadas ciudades y constituir lo que en la bibliografía italiana se identifica como *distritos culturales* (SANTAGATA, 2005) y en la anglosajona se amplía al concepto de *clusters creativos* (COOKE y LAZZERETTI, 2008), ponen de manifiesto la influencia de

las relaciones de proximidad física que, junto a códigos de conducta o cultura corporativa comunes, permiten generar múltiples externalidades. Se ha destacado también el peso de la historia local, cuyos efectos acumulativos explican la persistencia de determinadas especializaciones, derivadas de redes ya construidas (BONTJE, MUSTERD, *et al.*, 2011). De ahí su estrecha relación con factores endógenos –herencias sociales, culturales, etc.– que imponen cierta *path dependence* a la trayectoria territorial, pero también con los recursos disponibles, los actores presentes en el territorio y su capacidad para ponerlos en valor en función de un proyecto colectivo (MÉNDEZ, MICHELINI, PRADA y TÉBAR, 2012).

En resumen, la atención a los *soft factors* se justifica por la creciente *desmaterialización* de las economías metropolitanas, pero son sin duda los *network location factors*, que destacan las relaciones entre las empresas y demás actores locales, o la densidad institucional (DE PROPRIS *et. al.*, 2009: 12), los argumentos más destacados por su posible influencia sobre la aparición y consolidación de *clusters creativos* localizados.

3. GOBERNANZA URBANA Y ECONOMÍA CREATIVA.

El contexto político-institucional local resulta un factor importante en las características asumidas de esos procesos, como consecuencia del reescalamiento, tanto de la organización espacial del capitalismo como de los mecanismos de regulación y poder estatal, que ha puesto a los gobiernos locales frente al desafío de promover y gestionar el desarrollo urbano. Uno de los cambios más importantes en la política local desde los 80s viene dado por la transición del *gobierno* a la *gobernanza*, es decir, la incorporación de un creciente número de actores con capacidad de decisión en las políticas urbanas y, en particular, hacia formas “empresariales” de gobernanza urbana (HARVEY, 1989). Es un aspecto clave en la promoción de una economía creativa porque ciertas formas de gobernanza pueden, en contextos específicos, potenciar la creatividad y la innovación (HEALEY, 2004). No obstante, una revisión de la literatura sobre economía y ciudades creativas muestra que la consideración de las articulaciones socio-institucionales se ha limitado, por lo general, al análisis de aquellas asociadas a determinados *clusters* creativos (DE PROPRIS y HYPPONNEN, 2008) descuidando el debate más amplio sobre gobernanza urbana y promoción de una economía creativa (RADAELLI, 2011).

La noción de gobernanza ha sido ampliamente utilizada por los estudiosos del desarrollo urbano en las últimas décadas. Más allá de los matices que destacan diversos componentes y dimensiones, se la concibe como el recurso a mecanismos de negociación para la formulación e implementación de políticas que involucran intereses privados, organizaciones de la sociedad civil e instituciones de gobierno (GARCÍA, 2006). Implica, por tanto, la movilización de estos actores y la formación de alianzas en torno a proyectos colectivos (LE GALÈS (1998), de modo que el éxito de las políticas urbanas depende de diversos actores, “cuyos intereses y responsabilidades se articulan de manera fluida y contingente” (FONTAN, HAMEL, et.al. , 2009:834).

Sin embargo, más allá de su carácter generalizado como nuevo contexto político-institucional, puede adoptar configuraciones muy diferentes, afectando, en consecuencia, los objetivos, características y resultados de las estrategias de desarrollo. Según PIERRE (1999) las estructuras de gobernanza pueden ser agrupadas en cuatro tipos: pro-crecimiento, gestionadora, corporatista, y del bienestar, que difieren entre sí tanto en el tipo de participantes como en los objetivos, instrumentos y resultados. Una revisión de la literatura sobre, economía y ciudades creativas muestra que las estrategias orientadas al impulso de sectores creativos e intensivos en conocimiento se vinculan con el primero, definido por HARVEY (1989) como *urban entrepreneurialism*.

Pero, no obstante las estrategias implementadas, la búsqueda de estas estructuras político-institucionales se relaciona con la necesidad de recomponer su base fiscal, debilitada por la reestructuración capitalista y el progresivo desmantelamiento del Estado de Bienestar (HARVEY, 1989). En estas coaliciones subyace la premisa de que el desarrollo económico local depende de una creciente participación en los flujos económicos globales de acuerdo con los nuevos parámetros estructurales del capitalismo. Así, estas alianzas se caracterizan estar focalizadas en el impulso de la economía urbana y un papel central del capital privado en las estrategias de desarrollo (PIERRE, 1999). Sin embargo, está claro que ese modelo, presenta siempre particularidades que condicionan el establecimiento de agendas de desarrollo local.

En primer lugar, están las características de los actores presentes en el territorio. Se ha destacado, por un lado, la importancia que continúan jugando los alcaldes (PONZINI y ROSSI, 2010). Su orientación política, carácter más o menos emprendedor o características personales resultan determinantes tanto en las estrategias formuladas como en las coaliciones construidas. Los demás actores, con sus propios intereses y agendas, juegan también un papel clave en el tipo de articulaciones. Como se comenta más arriba, son muy

diversos los sectores económicos comprendidos en la economía creativa y, consecuentemente, muchos los actores públicos y privados involucrados o potencialmente interesados en la puesta en marcha de estrategias alternativas.

Un segundo aspecto de interés tiene que ver con lo que HEALEY (2004) define como las *culturas de gobernanza* subyacentes a la arquitectura organizativa público-privada, es decir, las normas, valores, costumbres y convenciones que configuran el ámbito de la acción colectiva de una comunidad. Así, las redes formales e informales pueden adquirir un papel más o menos abierto a nuevos actores e ideas o bien cristalizar estructuras tradicionales de poder incluso en el contexto de discursos aparentemente renovadores.

Finalmente, hay que considerar que la Administración no actúa como una estructura monolítica, sino como una multiplicidad de ámbitos de intervención, con reglas y dinámicas de actuación muy diversas que FONTAN, HAMEL, et.al. (2009:837), describen como *poligobernanza*.

Las estrategias de promoción de una economía creativa vienen asociadas también a la búsqueda de relaciones político-institucionales multinivel. Aunque por lo general las diversas formas de gobernanza urbana incluyen algún tipo de relación con los niveles superiores del Estado, en estos casos se observa una intensa asociación de intereses entre los mismos. En España, proyectos de referencia mundial como Abandoibarra (Bilbao) o el Distrito 22@ (Barcelona), constituyen claros ejemplos de articulaciones resultantes del interés compartido por gobiernos regionales, locales y el Estado central en la inserción competitiva del territorio en los flujos globales. Hay que destacar, además, que se trata de los dos únicos casos españoles con algún avance en la construcción de mecanismos más o menos institucionalizados de gobernanza metropolitana, que abren el camino a mayores y mejores articulaciones *multinivel*. Caben, sin embargo, también aquí matizaciones que resultan en una diversidad de trayectorias más o menos exitosas en el despegue de sectores creativos e intensivos en conocimiento (BONTJE, MUSTERD, et.al., 2011).

En contextos metropolitanos, tiene particular interés el papel que las dinámicas generadas en la ciudad central juegan en la construcción de sus periferias impactando, por tanto, en la construcción de agendas locales de desarrollo en ciudades metropolitanas. El despliegue en la ciudad central de estrategias propias de una *ciudad global* o la existencia de un plan de desarrollo regional son aspectos destacados por la literatura especializada.

En el mismo sentido, no es menor el impacto que ciertas características del contexto regional o nacional tienen en las estrategias locales. En España, por ejemplo, el papel del

sector de la construcción como motor económico y, en ese contexto, las estrategias seguidas por algunas ciudades *pioneras* como Barcelona, Bilbao o Valencia, favorecieron la difusión de modelos de desarrollo que concedieron un papel central a los grandes proyectos emblemáticos orientados a situar la ciudad en el mapa nacional o global.

4. EL MAPA DE LA ECONOMÍA CREATIVA EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE MADRID

Según Eurostat (2009), España ocupa una posición intermedia en la UE en cuanto a importancia de la economía creativa, con 725.900 empleos -3,8% de la población ocupada- algo por debajo del 4,4% de promedio y más aún de países como Finlandia, Suecia, Dinamarca o Reino Unido, con valores próximos al 6%. Además, de acuerdo con los datos de afiliación de la Tesorería General de la Seguridad Social (2009), la economía creativa en España integra 64.484 empresas y 706.871 trabajadores, lo que tan sólo representa el 3,7% y 4,1% del total respectivamente. Son, por tanto, proporciones modestas y que en su composición interna muestran una clara primacía de los servicios creativos (publicidad, arquitectura e ingeniería, diseño, etc.), (58,4%), por delante de las industrias culturales (32,2%) y, sobre todo, de aquellas actividades relacionadas con el patrimonio o las artes (9,4%).

Pero interesa destacar el alto grado de polarización espacial y su carácter urbano, que encuentra en las grandes aglomeraciones metropolitanas el ambiente más favorable a su desarrollo. Aplicando la delimitación del *Atlas Estadístico de las Áreas Urbanas de España*, del Ministerio de Fomento, los datos resultan contundentes (tabla 1). Nueve de cada diez empleos en economía creativa se localizan en áreas urbanas, con una acusada primacía de la aglomeración de Madrid (29,3%), a cierta distancia de Barcelona (17,9%). Si a éstas se suman las áreas de Valencia, Sevilla y Bilbao se alcanza ya el 57,7% del empleo en España, frente al 36,6% si se contabiliza todo el empleo del país.

Se constata, además, que dos terceras partes de esos efectivos laborales corresponden en promedio a las ciudades centrales, subrayando el predominio de las fuerzas centrípetas sobre las decisiones de localización de empresas e instituciones.

No menos significativo resulta el diverso perfil de especialización urbano, destacando dos aspectos principales. Por un lado, el peso relativo de las diversas actividades es muy distinto en cada área y así, por ejemplo, la importancia relativa de

Madrid en el conjunto español (29,3%) es aún mayor al considerar la industria editorial (38,5%), los servicios de publicidad (35,8%) o el sector audiovisual (34,0%); en Barcelona, en cambio, esos valores por encima de su peso relativo total (17,9%) corresponden con actividades de creación y artísticas (23,2%), bibliotecas, archivos y museos (20,3%), o sector editorial y de impresión (20,9% y 22,2%). Algunas ciudades medias muestran también elevados índices de especialización en determinada actividad creativa, aunque su empleo total sea menor.

Tabla 1. Concentración urbana del empleo en la economía creativa, 2009.

Actividades Economía Creativa	Área urbana Madrid	Área urbana Barcelona	Área urbana Valencia	Área urbana Bilbao	Área urbana Sevilla	Resto áreas urbanas	Áreas rurales	Total
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	25,16	22,15	3,56	2,55	2,13	28,61	15,83	100
Industria editorial	38,47	20,88	3,2	2,55	2,42	27,04	5,44	100
Actividades de cine, TV, sonido y edición musical	34	15,57	3,25	3,52	6,47	29,89	7,29	100
Actividades de programación y emisión de radio/TV	31,82	16,48	6,9	1,84	2,31	34,58	6,07	100
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería	28,2	12,95	3,83	3,87	4,91	35,51	10,72	100
Publicidad y estudios de mercado	35,82	20,16	3,27	2,2	3,17	29,03	6,36	100
Otras actividad. profesionales, científicas y técnicas	21,65	19,87	5,16	2,25	3,06	34,49	13,53	100
Actividades de creación, artísticas y espectáculos	22,52	23,19	3,91	2,17	4,4	30,82	12,98	100
Bibliotecas, archivos, museos y otras culturales	18,46	20,28	2,52	2,15	2,65	34,63	19,31	100
Empleo en Economía Creativa	29,29	17,91	3,84	2,89	3,75	31,95	10,37	100
Empleo Total España	15,66	12,41	3,58	2,17	2,81	37,92	25,45	100

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social y elaboración propia.

Es el caso de ciudades patrimoniales que han puesto en valor su capital cultural heredado (Santiago de Compostela, Mérida, Valladolid...), y de otras que impulsaron ciertas industrias culturales como parte de su estrategia de desarrollo (San Sebastián, A Coruña, Pamplona...). Estas mismas tendencias se observan también en la aglomeración madrileña, junto a otras que revelan la influencia de la economía creativa sobre la reestructuración del territorio metropolitano.

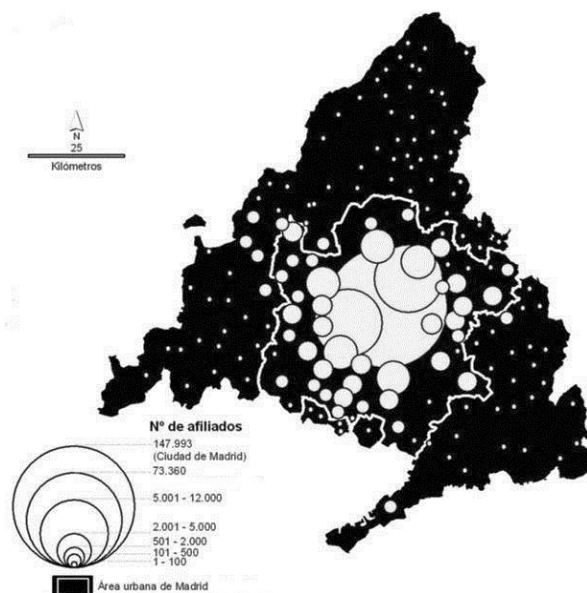
Destaca aquí nuevamente la concentración espacial, con el 71,5% del empleo aún localizado en la ciudad de Madrid, particularmente en sus distritos centrales, proporción que asciende hasta el 85,9% si se suman las cinco ciudades que superan los 4.000 empleos y hasta el 95,3% al incluir las que superan el millar (figura 2). El análisis de la distribución de esas 18 ciudades muestra que las del Norte y Oeste suman un 15,9% del empleo regional en economía creativa, frente a un 6,0% las del Sur Metropolitano y apenas un 2,6% las del Corredor del Henares. Esa fuerte selectividad territorial es aún más patente al considerar cada una de las actividades, pues aquellas más polarizadas en la capital, como los servicios de publicidad (79,8%), arquitectura (75,2%) o la industria editorial (82,6%) sólo muestran pequeñas concentraciones secundarias en ciudades del entorno de la A-6

(Pozuelo, Boadilla, Las Rozas, Majadahonda) o de la A-1 (Alcobendas, San Sebastián de los Reyes) y eso mismo ocurre con el sector audiovisual.

Tan sólo en el caso de los equipamientos culturales y, sobre todo, en las actividades de impresión se pierde ese predominio de los sectores metropolitanos más valorados (tabla 2).

En definitiva, para la mayor parte de los sectores creativos la asociación entre proximidad y conocimiento tácito, junto al capital simbólico de ciertas áreas muy valoradas en la ciudad central parecen ser factores de localización especialmente relevantes, favoreciendo una elevada inercia en sus pautas de distribución.

Figura 2. Distribución del empleo en economía creativa en la región metropolitana, 2009.



Fuente: elaboración propia

El eje del Paseo de la Castellana, su prolongación (Cuatro Torres) y su margen oriental en dirección al aeropuerto (Barrio de Salamanca, Avenida de América, Arturo Soria...) son aún el centro sobre el que gravitan buena parte de los servicios creativos. Su continuación en el eje Prado-Recoletos (ahora rebautizado como Paseo del Arte) y algunos barrios del centro histórico ejercen una atracción similar sobre las actividades culturales y artísticas, concentrando buena parte del patrimonio museístico de la ciudad. A escala metropolitana, la economía creativa sigue mostrando una elevada macrocefalia, contribuyendo poco a la construcción del modelo territorial policéntrico que se apunta en las dos últimas décadas, pues la atracción que ejercen determinados subcentros se focaliza en actividades con elevada demanda de suelo y más dependientes del transporte de

mercancías. Pero la progresiva difusión hacia ciudades metropolitanas próximas constituye un nuevo vector de desigualdad, pues los sectores suburbanos de baja densidad y mayor renta en el cuadrante noroeste son los más atractivos para este tipo de empresas e instituciones, casi ausentes en las antiguas ciudades-dormitorio e industriales del sureste, con la sola excepción de aquellas en donde sus gobiernos locales han llevado a cabo acciones para su promoción en la última década.

Tabla 2. Empleo en economía creativa en las principales ciudades metropolitanas, 2009.

PRINCIPALES CIUDADES DE LA REGIÓN METROPOLITANA	Artes gráficas y reproduc. soportes grabados	Industria editorial	Cine, TV, vídeo, sonido y edición musical	Programac. emisión de radio y televisión	Arquitectura e ingeniería	Publicidad y estudios de mercado	Otras actividad. profesion. científic. y técnicas	Creación, artística y espectáculos	Biblioteca archivos, museos y otras activ. culturales	Empleo total en economía creativa
Alcalá de Henares	364	154	34	5	324	231	135	55	43	1.345
Alcobendas	464	844	395	26	1.872	1.255	313	159	51	5.379
Alcorcón	742	70	130	5	786	280	88	129	2	2.232
Boadilla del Monte	80	418	117	3	169	151	72	68	1	1.079
Coslada	582	82	21	4	404	82	53	18	4	1.250
Fuenlabrada	826	101	16	14	186	193	70	34	11	1.451
Getafe	688	247	29	0	822	525	115	71	45	2.542
Leganés	777	75	57	1	296	136	117	54	7	1.520
MADRID	9.437	24.034	8.693	2.405	49.050	31.406	11.432	9.106	2.430	147.993
Majadahonda	45	115	81	4	344	584	651	82	22	1.928
Móstoles	885	134	48	4	400	121	105	96	8	1.801
Pinto	1.085	14	47	0	165	56	42	9	8	1.426
Pozuelo Alarcón	174	535	2.855	4.639	1.214	750	590	122	33	10.912
Rivas-Vaciamadrid	246	51	57	3	347	155	86	85	23	1.053
Las Rozas	142	804	99	7	2.064	1.056	462	149	8	4.791
S.FernandoHenares	546	268	6	1	641	239	40	8	65	1.814
S. Sebastián Reyes	284	163	58	1.230	1.647	641	117	248	48	4.436
Tres Cantos	475	254	283	186	2.595	389	127	91	5	4.405
Total Región	21.544	29.080	13.475	8.556	65.184	39.376	15.543	11.376	2.913	207.047
% Empleo EC	10,4	14,0	6,5	4,1	31,6	19,0	7,5	5,5	1,4	100
% Capital / Región	43,8	82,6	64,5	28,1	75,2	79,8	73,5	80,0	83,4	71,5

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social y elaboración propia.

5. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA CREATIVA: CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y RESULTADOS EN MADRID

La difusión del discurso sobre la creatividad se ha traducido en diversas iniciativas públicas orientadas a la promoción de actividades y espacios, algunas retóricas pero otras materializadas en acciones tangibles. Numerosas referencias internacionales muestran que las grandes metrópolis han sido el mejor exponente de estas políticas, (MOMMAAS, 2004; MUSTERD y MURIE, 2010) y permiten deducir criterios para definir una tipología y valorar de modo sistemático lo ocurrido en Madrid.

Respecto a sus objetivos, cabe distinguir las relacionadas con el desarrollo económico y la competitividad de aquellas orientadas al desarrollo cultural y la dinamización social que, pese a su teórica complementariedad, pueden suponer contradicciones en su aplicación (PRATT, 2010). Respecto al tipo de intervención, la dualidad se establece entre las dirigidas a espacios concretos de la ciudad y las que pretenden poner en valor recursos disponibles sin focalizarse en áreas específicas. La combinación de ambos criterios permite distinguir cuatro tipos de políticas que, pese a su esquematismo, definen una trama útil para el diagnóstico (figura 3).

Un primer grupo de acciones son las dirigidas al desarrollo cultural mediante la promoción de eventos, cuyo mejor exponente pueden ser los festivales temáticos y las exposiciones, que promueven una imagen de la ciudad como espacio propicio para la cultura. Aquí también se incluyen las que favorecen la movilidad de los artistas locales y de sus obras o la atracción de otros del exterior, con objeto de fomentar las redes.

Figura 3. Estrategias de promoción de la cultura y la economía creativa: una tipología.



Fuente: Elaboración propia.

Más relacionadas con el planeamiento, un segundo tipo de acciones a favor de la cultura promueven espacios concretos destinados a su producción y/o su consumo, acompañadas a veces con objetivos de inserción social de grupos desfavorecidos. Aquí cabe incluir desde la construcción de centros formativos especializados en profesiones relacionadas con la expresión artística y la creatividad hasta la promoción de centros culturales integrados, que incorporan la organización de exposiciones y diversos tipos de espectáculos. Son también de interés la rehabilitación de inmuebles (industriales, ferroviarios, portuarios, etc.) para albergar estos equipamientos y regenerar espacios urbanos degradados, o las políticas de recuperación de espacios públicos para destinarlos a actividades culturales, lo que puede vincularse a la clásica reivindicación de Lefèbvre sobre el *derecho a la ciudad*.

Pero, si en ciudades de cierta dimensión la presencia de departamentos relacionados con el fomento de la cultura ha convertido estas intervenciones en relativamente frecuentes, no suele ocurrir lo mismo con las destinadas a impulsar la economía creativa. Se trata de un concepto que en países como España es aún de reciente importación desde el mundo anglosajón y está poco difundido en el ámbito de los gobiernos locales. Por eso, tales acciones suelen resultar escasas e inconexas, responsabilidad de los departamentos de

economía y destinadas a promover empresas o incrementar la presencia de una *clase creativa* atraída por determinados estilos de vida y ambientes culturales.

Aquí se contabilizan, en primer lugar, las que buscan localizar iniciativas e inversiones o lograr un desarrollo interno del sector creativo, incluyendo desde programas de aprendizaje en centros educativos a la creación de titulaciones para elevar la oferta de estos profesionales. En el plano de la promoción empresarial, tanto las ayudas a la creación de *clusters* creativos, como el apoyo a los nuevos emprendedores resultan los medios más habituales, de especial importancia en sectores donde las microempresas y el autoempleo de autónomos son muy frecuentes.

Un último tipo de estrategias supone la promoción de espacios empresariales de características diversas. Entre los más importantes están los *parques científico-tecnológicos de tercera generación*, especializados, de pequeña dimensión e integrados en el tejido urbano. También los denominados *distritos creativos*, en donde se reutilizan antiguas áreas en declive para atraer empresas y profesionales creativos en operaciones que pretenden combinar la renovación urbana y la dinamización económica, aunque con efectos de sustitución social y de usos a veces conflictivos. En una escala menor, tanto la construcción de *viveros* como la rehabilitación de antiguos *contenedores* o la promoción de viviendas en alquiler para alojar de los profesionales asociados a tales iniciativas apuntan en idéntica dirección.

No resulta fácil presentar una panorámica pormenorizada y fiable de las actuaciones promotoras de la economía creativa y la cultura desplegadas en la región metropolitana de Madrid. Contribuyen a ello tanto su elevado volumen como la dispersión de iniciativas o la escasez de análisis publicados (BAZTÁN, 2011). Por ello, se presenta aquí una primera aproximación, más interesada en identificar y valorar las actuaciones de mayor significado que en incorporar una relación exhaustiva de las mismas. Para facilitar esa interpretación de conjunto se ha tomado como base el mismo esquema de clasificación y se han utilizado dos tipos de letra para diferenciar las actuaciones llevadas a cabo por el Ayuntamiento de Madrid -más numerosas- de las emprendidas por la Comunidad de Madrid o algunos gobiernos locales de la región (figura 4).

Esa primacía del Ayuntamiento madrileño en cuanto a iniciativas surgidas en la última década es un primer rasgo destacable, que refuerza la concentración de equipamientos culturales derivada de su condición de capitalidad. Además de ser reflejo de una política activa en este ámbito, es también consecuencia de la escasa atención prestada, en cambio, por el gobierno regional, que no se ha planteado ningún plan estratégico para

coordinar las iniciativas existentes y abordar nuevos y más ambiciosos retos, acordes con la posición que se pretende para esta región metropolitana en el contexto europeo.

Figura 4. Estrategias de promoción de la economía creativa en Madrid.



Fuente: Elaboración propia.

Aunque la estructura administrativa es un indicador a considerar con cierto cuidado, pues más allá de la existencia de determinados organismos es necesario dotarles de contenido, ofrece un primer argumento para esa desigual valoración inicial. Así, tras su última remodelación en 2011 la anterior *Consejería de Cultura y Deporte* del gobierno regional quedó reducida a Viceconsejería, integrada ahora en una *Vicepresidencia, Consejería de Cultura y Deporte y Portavocía del Gobierno*, con funciones muy heterogéneas. Por su parte, en el organigrama del Ayuntamiento de la capital se mantienen un *Área de Gobierno de las Artes* y la empresa pública *Madrid Arte y Cultura S.A.*, nacida para agilizar la gestión de programas y actividades culturales, así como del *Teatro Español, Teatro Fernán-Gómez y Teatro Circo Price*.

Los restantes gobiernos locales, en cambio, han centrado sus objetivos en mejorar la oferta de equipamientos para su población y tan sólo en ciertos casos han abordado objetivos de mayor escala, ya sea solos o en colaboración. En el primero de estos casos destaca el *Centro de Creación de las Artes (CREEA)*, promovido por el Ayuntamiento de Alcorcón, que pretendía integrar actividades de formación (escuelas de circo, danza, cine y

teatro, conservatorio) con talleres de producción artística, auditorio y salas de exposiciones, aunque el cambio del gobierno municipal en 2011 y las restricciones presupuestarias han paralizado las obras y cuestionan su futuro. En el segundo caso están el *Centro de Arte Dos de Mayo* (Móstoles) y el *Centro de Arte de Alcobendas*, surgidos de la colaboración entre los gobiernos local y regional, con unos contenidos más tradicionales para este tipo de centros (exposiciones, ciclos de cine...).

Un segundo rasgo a señalar es la disimetría existente entre las numerosas acciones dirigidas a promover los espacios, eventos o redes culturales, frente a la escasa presencia de intervenciones para promover la economía creativa, pues en el plano de la promoción económica los criterios predominantes no suelen identificar un sector creativo con personalidad propia como para ser objeto de una atención específica. Así, las acciones recogidas en la figura 3 son muy escasas en número, con objetivos dispersos y, en casos como el de la *Catedral de las Nuevas Tecnologías*, han debido reorientar su objetivo inicial de ubicarse en la nave rehabilitada de la empresa *Boetticher y Navarro* (distrito de Villaverde) hacia una red virtual de innovadores, ante las dificultades y retrasos del proyecto.

Entre las restantes, la actuación de mayor antigüedad es la *Ciudad de la Imagen*, ubicada en Pozuelo de Alarcón y próxima a las instalaciones de RTVE en Prado del Rey, que alberga empresas del sector audiovisual, emisoras de televisión y diversos equipamientos. Iniciativas bastante más recientes son *MediaLab Prado* o el *Centro de Innovación Ballesta*, dedicados a la producción y difusión de la cultura digital y a la atracción de jóvenes talentos, o la creación de una incubadora en cuatro talleres promovidos mediante colaboración del Ayuntamiento de Madrid con la *Asociación de Artistas Visuales de Madrid* (AVAM). Finalmente, el *Campus de Excelencia Internacional Moncloa*, promovido por las Universidades Complutense y Politécnica, en colaboración con instituciones como la Comunidad y el Ayuntamiento de Madrid, se plantea como objetivo la atracción de estudiantes e investigadores.

Situación muy distinta es la relativa a los equipamientos culturales promovidos por el Ayuntamiento, que ha definido una jerarquía entre los de rango supramunicipal, municipal y aquellos que se plantean a escala de barrio, lo que permite hablar de una estrategia con cierto grado de integración. En el primer nivel se sitúa *Matadero Madrid*, definido como *centro de creación contemporánea*, en cuyas naves rehabilitadas incluye desde salas de exposiciones, cine y teatro, a una central de diseño y espacios para creadores. También el *Centro Cultural Conde Duque*, con mayor vocación patrimonial y museística (*Archivo de*

la Villa, Hemeroteca Municipal, Biblioteca Histórica, Museo de Arte Contemporáneo...) y el *Centro Cultural Madrid Centro Centro*, que ocupa parte del Palacio de Cibeles y pretende destinarse a actividades relacionadas con la vida y la cultura urbanas. Resulta aún más numerosa la oferta de eventos culturales de características y dimensión muy heterogéneos, por lo que aquí se mencionan sólo aquellos de mayor impacto.

La revisión de algunas de estas acciones permite constatar la limitada colaboración público-privada. En algunos casos, esa presencia se canalizó a través de la *Institución Ferial de Madrid (IFEMA)*, participada por la Comunidad, el Ayuntamiento de Madrid la Cámara de Comercio y Bankia, que organiza la feria internacional de arte contemporáneo (*ARCO Madrid*) y la pasarela de moda y diseño, patrocinada también desde 2012 por una empresa privada (*Mercedes-Benz Fashion Week*). En el apoyo a las empresas creativas la Comunidad participó, junto con las principales empresas del sector, en la creación del *Cluster Audiovisual*, aunque más allá de un estudio inicial sus resultados son escasos, o con las universidades en el *Campus Moncloa*, mientras el Ayuntamiento lo hace en la ya citada incubadora con una asociación de artistas visuales, pero se trata de iniciativas aisladas y carentes de un proyecto que les dé sentido. Al margen de los gobiernos madrileños la única experiencia de cierta entidad e interés es *La Tabacalera*, centro autogestionado que se localiza en la antigua fábrica de tabacos de Embajadores. Cedida en su día por el entonces Ministerio de Cultura a los movimientos sociales y concebida como laboratorio colectivo para el fomento de la creatividad, combina múltiples actividades artísticas, culturales y de movilización social. En cualquier caso, la presencia de la sociedad civil en este ámbito tiene aún un amplio camino por recorrer hasta alcanzar la importancia que tiene en otras metrópolis.

6. CONCLUSIONES.

La economía creativa se ha convertido en un referente para quienes defienden la necesidad de un cambio de modelo productivo capaz de generar mejor empleo y aumentar la competitividad metropolitana. También entre quienes valoran el significado de la cultura y la creatividad para el impulso de la innovación social, la mejora de la calidad de vida ciudadana o la regeneración de ciertos barrios deteriorados. Esa doble perspectiva es necesaria para lograr un diagnóstico adecuado sobre su significado actual en la región metropolitana de Madrid.

Pese a ser la principal aglomeración española por ocupación en estas actividades, su peso relativo en el empleo de la región apenas supera el 4%, lo que limita su capacidad para influir significativamente en la recuperación económica en los próximos años. No obstante, al importante patrimonio cultural heredado por la ciudad de Madrid y algunas otras de la región se suma en la última década un creciente volumen de iniciativas favorables a una mayor difusión y participación de determinados grupos profesionales y colectivos ciudadanos en este ámbito.

En la aglomeración madrileña lo esencial de la economía creativa corresponde a diversos servicios avanzados e industrias culturales, instalados por las externalidades derivadas de la aglomeración o una capitalidad que atrae a numerosas filiales de firmas transnacionales. Resulta inferior, en cambio, el empleo vinculado a actividades artísticas o relacionadas con la gestión y uso del patrimonio, que no parecen haber contado con políticas de promoción tan activas como, por ejemplo, en el caso de Barcelona.

Pese a tratarse en su gran mayoría de actividades desmaterializadas para las que la información y el conocimiento son su principal insumo, están lejos de mostrar la supuesta libertad de localización que algunos atribuyen a la movilidad de esos recursos. Por el contrario, pocos sectores presentan una concentración comparable, junto con una selectividad espacial y tendencia al agrupamiento que es causa de nuevas desigualdades intrametropolitanas. Más allá de factores materiales de localización, aquí parece que los de carácter inmaterial y simbólico, las dinámicas de proximidad y las trayectorias locales son claves para su interpretación.

En efecto, la evidencia disponible muestra que las políticas públicas locales parecen jugar un papel importante en la localización de iniciativas vinculadas con los sectores creativos en la región metropolitana madrileña. Un repaso de las principales permitió observar la importancia relativa de la ciudad central, tanto en las estrategias de carácter cultural como, en menor medida, en las orientadas al desarrollo de la economía creativa. La conjunción de ambos tipos de iniciativas se encuadra en una estrategia del Ayuntamiento a promover una imagen de Madrid como ciudad abierta, atractiva y tolerante, acompañada de una política de transformación del espacio urbano que ha intentado situarla entre las ciudades globales de *clase mundial*, en lo que podría considerarse una estrategia *pro-crecimiento*. Sin embargo, queda aún por desarrollar un análisis en profundidad que permita completar el perfil de las relaciones de gobernanza subyacentes y comprender el papel jugado por actores empresariales y *clases creativas* –

artistas, movimientos sociales, determinados colectivos profesionales, etc.- que en esta primera aproximación aparece más difuso.

Cabe subrayar también la débil presencia del gobierno regional y su falta de articulación, excepto en casos puntuales, con el gobierno de la ciudad de Madrid. Destaca, además, la ausencia de un plan de desarrollo del sector a escala regional, que podría contribuir a una distribución más coordinada y equilibrada. Antes bien, teniendo en cuenta el color político del partido gobernante puede decirse que las iniciativas en sectores creativos y culturales surgidas de la articulación entre gobiernos locales y gobierno regional en los últimos años, parecen relacionarse, sobre todo, con afinidades políticas antes que con otro tipo de criterios.

En la periferia metropolitana es también notoria la falta de coordinación entre gobiernos locales para la puesta en marcha de estrategias conjuntas de promoción cultural o empresarial. En todos los casos resulta de nuevo bastante limitada la presencia del sector empresarial y de la colaboración público-privada, más presente en el caso de algunas intervenciones físicas sobre espacios urbanos específicos. Por el contrario, las iniciativas desarrolladas en estas ciudades guardan relación con estrategias específicas de unos pocos gobiernos locales que han visto aquí un motor potencial de diversificación económica, crecimiento del empleo y mejora de sus equipamientos.

BIBLIOGRAFÍA.

BAZTÁN, C. (2011): “Madrid y el apoyo a la creación”, en MANITO, F. (ed.). Ciudades creativas. Volumen 3: Economía creativa, desarrollo urbano y políticas públicas, Barcelona Fundación Kreanta, pp. 143-154.

BONTJE, M., MUSTERD, S. et al. (2011): "Pathways Toward European Creative-Knowledge City-Regions", en *Urban Geography*, vol. 32, nº 1, pp. 80-104.

COMISIÓN EUROPEA (2010): Libro Verde. Liberar el potencial de las industrias culturales y creativas”. Bruselas.

COOKE, P. and L. LAZZERETTI (2008): *Creative cities, cultural clusters and local economic development*, Cheltenham, Reino Unido, Edward Elgar.

DE PROPRIIS, L., CHAPAIN, C. et al. (2009): *The geography of creativity*. London, National Endowment for Science, Technology and the Arts (NESTA).

- DE PROPRIIS, L. and HYPPONNEN (2008). « Creative clusters and governance: the dominance of the Hollywood film cluster”, en COOKE, P.; LAZZERETTI, L. (2008): *Creative cities, cultural clusters and local economic development*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 258-286.
- FLORIDA, R. (2002): *The rise of the creative class*, Nueva York, Basic Books.
- FONTAN, J.-M. ; HAMEL, P., *et al.* (2009): "Community organizations and local governance in a metropolitan region", en *Urban Affairs Review*, vol. 44, nº 6, pp. 832-857.
- GARCIA, M. (2006): "Citizenship practices and urban governance in European Cities”, en *Urban Studies*, vol. 43, nº 4, pp. 745-765.
- HARVEY, D. (1989): *From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism*, en *Geografiska Annaler, Series B, Human Geography*, vol. 71, nº 1, pp. 3-17.
- HEALEY, P. (2004): “Creativity and urban governance”, en *Policy Studies*, vol. 25, nº 2, pp. 87-102.
- KRÄTKE, S. (2010): “Creative cities and the rise of the dealer class: a critique of Richard Florida’s approach to urban theory”, en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 34, nº 4, pp. 835-853.
- LE GALÈS, P. (1998): "Regulation and governance in European cities" en *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 22, nº 3, pp. 482-506.
- MANITO, F. ed. (2011). *Ciudades creativas. Volumen 3: Economía creativa, desarrollo urbano y políticas públicas*, Barcelona, Fundación Kreanta.
- MÉNDEZ, R.; MICHELINI, J.J.; TÉBAR, J.; PRADA, J. (2012): "Industrias culturales y economía creativa: lógicas espaciales y desarrollo urbano en España", en *EURE*, vol. 38, nº 113, pp. 5-32.
- MOMMAAS, H. (2004): “Cultural clusters and the post-industrial city: towards the remapping of urban cultural policy”, en *Urban Studies*, vol. 41, nº 3, pp. 507-532.
- MUSTERD, S.; MURIE, A. (2010): *Making competitive cities. Pathways, actors and policies*, Londres, Blackwell.

- PIERRE, J. (1999): "Models of Urban Governance" en *Urban Affairs Review*, vol. 34, nº 3, pp. 372-396.
- PONZINI, D.; ROSSI, U (2010): "Becoming a Creative City: The Entrepreneurial Mayor, Network Politics and the Promise of an Urban Renaissance", en *Urban Studies*, vol. 47, nº 5, pp. 1037-1057.
- PRATT, A. (2010): "Creative cities: tensions within and between social, cultural and economic development. A critical reading of the UK experience" en *City, Culture and Society*, vol. 1, nº 1, pp. 13-20.
- RADAELLI, E. (2011): "Analyzing the "creative city" governance: Relational processes in Columbus, Ohio", en *City, Culture and Society*, vol. 2, nº 2, pp. 85-91.
- SANTAGATA, W. (2005): "Cultural districts, clusters and economic development. Handbook on the economics of art and culture", en V. GINSBURGH; THROSBY, D. (2005): *Handbook on economics of art and culture*, Amsterdam, Elsevier, pp. 1101-1119.
- SCOTT, A. J. (2009): "Human capital resources and requirements across the metropolitan hierarchy of the USA" en *Journal of Economic Geography*, vol. 9, nº 2, pp. 207-226.
- UNCTAD (2010): *Creative economy report*. Nueva York, Naciones Unidas.
- UNCTAD (2008). *Creative Economy Report*. Nueva York, Naciones Unidas.
- UNESCO (2006): *Understanding creative industries: cultural statistics for public-policy making*. Paris.

LA DISTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA CREATIVA Y DEL CONOCIMIENTO EN CATALUNYA. DINÁMICAS EN LOS ESPACIOS METROPOLITANOS Y NO METROPOLITANOS¹

Joan Ganau

Universitat de Lleida

Daniel Paül

Universitat de Lleida

Pilar Riera

Universitat Autònoma Barcelona

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad estamos asistiendo a una compleja relocalización de las actividades económicas que posee unas profundas implicaciones territoriales. El auge de la innovación y la creatividad como motores del crecimiento económico se han producido en paralelo con una atención creciente hacia las grandes áreas metropolitanas mundiales.

En efecto, factores como las economías de escala, la concentración de centros de investigación, de grandes empresas con actividades de innovación sitúa a las grandes ciudades como los lugares centrales de la nueva producción postindustrial. Sin embargo, un análisis más atento a las dinámicas territoriales que se están produciendo en los países occidentales sugiere una recomposición territorial bastante más compleja que la mera concentración de población, actividad económica e innovación en los grandes centros urbanos.

El análisis del conjunto de Catalunya ofrece la posibilidad de analizar tanto la concentración del área metropolitana de Barcelona como los procesos que se están produciendo en otros ámbitos urbanos menores e incluso en áreas rurales que, sin negar la indudable concentración metropolitana, al mismo tiempo apuntan a una relativa dispersión territorial de nuevas actividades productivas.

¹ Esta investigación se ha realizado en el marco del proyecto "Las regiones metropolitanas españolas en la sociedad del conocimiento: tendencias económicas y transformaciones territoriales" (CSO2009-10888), del Plan Nacional I+D+i . Ha contado también con el apoyo de la Cátedra Repsol de Competitividad y Desarrollo Regional de la Universitat de Lleida.

2. PICOS, VALLES Y TERRITORIO

Recientemente, la polémica idea de un mundo plano lanzada por T. Friedmann en 2005 ha sido objeto de diversos debates. En 2008, por ejemplo, R. Florida mostraba un mundo que no era plano, sino formado por unos pocos “picos” que concentran la mayor parte de la población y actividad económica, emergiendo en medio de extensísimos “valles” con escasa población y actividades innovadoras. Este debate, intenso en aquel momento (Feiock, Moon, Park, 2008; Rodríguez-Pose, 2008) ha traído, entre otros frutos, un cierto auge de la literatura que presta atención a las ciudades y las regiones medias (Andrés, 2008; Bellet & Sposito, 2009; Llop & Usón 2012).

En este proceso de aglomeración de los principales flujos económicos en las grandes urbes, muchos territorios con densidades menores de población han visto amenazado su futuro. Hace también un años, G. Sands y L. Reese se preguntaban en un artículo “What about Nanim?” en referencia a una pequeña ciudad canadiense cercana a Vancouver (Sands, Rees, 2008). O dicho de otra manera: ¿qué futuro económico pueden esperar las ciudades y los territorios menos densos, no metropolitanos?

Una pregunta que ha buscado respuestas, en general, en el ámbito de la cultura, (Lorentzen & Heur 2012), pero que las ha encontrado especialmente en la economía ligada a la creatividad. De esta forma, han sido diversos los trabajos que se han ocupado de forma explícita sobre el futuro de las ciudades medias en relación con las actividades creativas (Bell & Jayne, 2009, Waitt & Gibson, 2009, Lewis & Donald 2010) o de las periferias urbanas (Phelps, 2012). La preocupación ha alcanzado también los ámbitos más rurales, que se esfuerzan por potenciar su oferta cultural y no quedarse al margen de la economía creativa (Bell y Jayne 2010, Sibertin-Blanc, 2008, Gulumser, Baycant-Levent, Nijkamp, 2010).

Sin duda existe un afán por no quedarse atrás en lo que se intuye como una de las vías más importantes de desarrollo económico que se han señalado en los últimos años. Esto ha conducido a analizar las diversas realidades alternativas que desde una perspectiva más policéntrica se están postulando frente a un crecimiento constate de las grandes ciudades, que se autoalimenta debido a las economías de aglomeración. La inevitable recomposición de los territorios relacionada con la crisis económica corre subyacente en estos planteamientos.

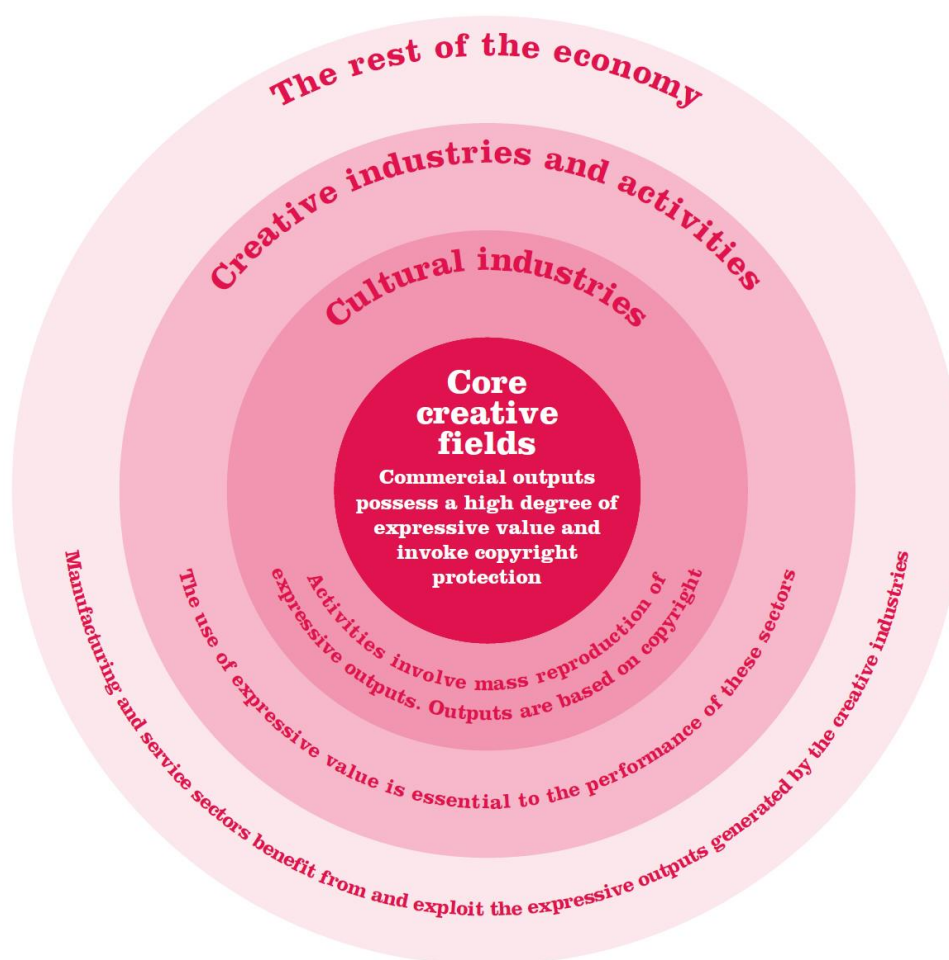
3. LA ECONOMÍA CREATIVA: CUESTIONES DE DEFINICIÓN

Sin duda, uno de los debates más intensos que recientemente se ha producido en torno al desarrollo regional y la economía urbana ha girado alrededor de la llamada economía creativa. El concepto de clase creativa de R. Florida (2002, 2005) ha generado numerosas críticas (Peck, 2005, Nathan 2007, Pratt, 2008). Pero también han aumentado el interés por el análisis de esta nueva definición, en parte más acotada, de lo que se ha venido llamando la economía del conocimiento o de la innovación.

Ahora bien, más allá de los debates conceptuales, uno de los puntos más debatidos ha sido la definición misma de las actividades económicas “creativas”. Una discusión que se sitúa en dos niveles diferentes. El primero: cómo establecer una clasificación válida en todos los contextos, temporales y territoriales, de las actividades relacionadas con la creatividad. El segundo, de qué forma puede acabarse concretando esta clasificación en el más prosaico ámbito de las estadísticas.

Entre las clasificaciones propuestas, una de las que más éxito ha tenido es la que esbozaba D. Throsby (2001) que, a grandes rasgos, después ha sido adoptada, por ejemplo, por la británica The Work Foundation en 2007 (Reid, Albert, & Hopkins, 2010). Como ilustra gráficamente la figura 1, se trata de un esquema basado en una serie de círculos concéntricos. En el centro se hallarían las actividades puramente artísticas y creadoras. Las siguientes coronas irían ampliando desde las industrias históricamente vinculadas a la creación hasta aquellas más exteriores dedicadas, por ejemplo, a la distribución o la gestión de los productos creados por la clase creativa.

Figura 1. Modelo de las relaciones económicas entre las industrias creativas y el resto de la economía.



Fuente: (The Work Foundation, 2007)

Otras propuestas alternativas, pero partiendo de un esquema conceptual similar al anterior, han sido esbozadas por otros organismos (KEA 2006, NESTA, 2006, UNCTAD 2008). En el fondo, como ha señalado A. Pratt, esta gradación responde, en gran medida a la lógica de la cadena de creación de valor de los productos culturales y creativos (Pratt, 2011). Pero a pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años, el concepto de economía o de industria “creativa” sigue presentado numerosos ámbitos de indefinición (Oakley, 2009).

Pero, como decíamos, aun es más compleja la concreción de estas clasificaciones a nivel estadístico. En primer lugar, cada país parte de un sistema propio de ordenación de las actividades industriales y económicas. En segundo lugar, una clasificación estadística que pretenda ofrecer una cierta estabilidad (y permitir las comparaciones temporales) nunca puede cambiar a la misma velocidad que la realidad que examina, siempre mucho más ágil. En tercer lugar, es evidente que si a nivel conceptual existen muchas zonas

borrosas, cuando esto se pretende llevar a lenguaje numérico, concreto y preciso, las dudas se multiplican.

No es extraño, pues, que recientemente hayan aparecido diferentes estudios que han puesto el énfasis en estas cuestiones desde el Reino Unido (DCMS 2010), Australia (Higgs & Cunningham, 2008), Francia (Deroin, 2011), Catalunya (Observatori d'Empresa i Ocupació, 2011), etc...

De hecho, en los últimos años se ha producido un progresivo acercamiento a partir de las indicaciones establecidas, respectivamente por UNSTAT (ISIC 2008) o EUROSTAT (NACE 2008). De estos trabajos han ido surgiendo unas clasificaciones cada vez más homogéneas y que, en el campo de las actividades culturales y creativas se han ido desglosando para ir dando cabida a la creciente variedad. Resultados concretos de estas redefiniciones de las clasificaciones de las actividades económicas nacionales han sido, por ejemplo, el UK SIC británico (2007), la NAF francesa (2008) o la CNAE española (2009).

4. METOFOLOGÍA Y FUENTES

Precisamente el presente estudio se basa en la revisión realizada en 2009 de la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas). Esta clasificación ofrece una mayor desagregación que la anteriormente vigente (CNAE 1993) de los datos referidos a actividades relacionadas con el conocimiento, la innovación, la cultura o la creatividad. La calidad de los datos ha permitido hacer un análisis detallado de este tipo de actividades en Catalunya. Pero al mismo tiempo, el hecho de ser una información nueva dificulta en gran manera cualquier comparación con años anteriores.

Desde que en 2002 el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) quedó sin efectos económicos para los municipios, en España no existe un registro oficial –y fiable– de las empresas clasificadas según su tipo de actividad y localizadas en un municipio concreto. Por este motivo, para poder realizar nuestro estudio hemos utilizado los datos referidos a empleo. Concretamente, para el estudio estamos utilizando dos tipos de fuentes.

Por un lado, los contratos realizados cada año dentro de la provincia de Barcelona en el INEM (Instituto Nacional de Empleo). Se trata de una base de datos muy amplia, que sólo para esta provincia recoge 1,5 millones de contratos para el año 2009. Sin embargo, se trata de una fuente que conlleva diversos problemas (por lo que hemos preferido no utilizar estos datos en este artículo): a) Incluye todos los contratos realizados por empresas de

contratación temporal (un 17% del total) sin especificar el ámbito de actividad del contrato.

b) No explicita la duración del contrato, por lo que contratos de sólo unos días de duración se mezclan con otros que pueden convertirse en permanentes. Este problema se hace especialmente evidente en ámbitos como la educación y la sanidad, donde las numerosas sustituciones breves que se producen –sobre todo por incapacidades temporales– hacen aumentar de forma exagerada los contratos de trabajadores en estos ámbitos. En conjunto se trata, pues, de una fuente interesante, con muchas posibilidades, que en la actualidad estamos tratando con mayor profundidad para depurarla e intentar extraer conclusiones acertadas de la información que ofrece.

Por otro lado, la fuente que básicamente hemos utilizado para este trabajo es los registros de empresas y trabajadores de la Seguridad Social distribuidos por municipios. Se trata de una información con menos posibilidades de explotación, pero más estable y, sobre todo, menos influida por las coyunturas económicas y por la legislación laboral que afecta a la contratación de trabajadores. En este caso contamos con una serie de diversos años hasta 2009, pero el cambio en la clasificación de la CNAE hace prácticamente imposible una comparación adecuada con los años anteriores. Por otro lado, después del año 2009 ha sido imposible obtener nuevos datos de la Tesorería de la Seguridad Social. Por todo ello, nos hemos centrado únicamente en la explotación de este año que, si bien no permite analizar la serie temporal, sí que ofrece una instantánea bastante fiable de la realidad laboral y económica del momento.

Respecto a las actividades económicas seleccionadas, se pueden realizar diversas agrupaciones:

Figura 2. Resumen actividades CNAE 2009

ACTIVIDADES DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO (CNAE 2009)
1. Actividades industriales de alta innovación
20. Industria química
21. Farmacéutica
26. Fabricación productos informáticos, electrónicos y ópticos
30. Fabricación de otro material de transporte (ej. aeronáutico)
2. Servicios basados en el conocimiento
62. Programación y consultoría informática.
63. Servicios de información
64. Servicios financieros
65. Seguros y fondos de pensiones
66. Actividades auxiliares a los servicios financieros
85. Educación
86. Actividades sanitarias
3. Actividades creativas
18. Artes gráficas y reproducción de soportes grabados
58. Edición de libros
59. Actividades relacionadas con cine, televisión, música, etc.
60. Programación y emisión de radio y televisión
71. Arquitectura e ingeniería
72. Investigación y desarrollo
73. Publicidad y estudios de mercado
74. Otras actividades profesionales (diseño, foto...)
90. Actividades relacionadas con creación, artísticas y espectáculos
91. Bibliotecas, archivos y museos

- *Actividades de la economía del conocimiento.* Se refiere al conjunto más amplio. Agrupa todas aquellas actividades que bien por incorporación de innovación, por formación de los trabajadores o por su vocación cultural, aportan un valor añadido importante. Sin embargo, dentro de esta clasificación tan amplia se incluyen sectores profesionales como los dedicados a servicios financieros, educación o actividades sanitarias. A pesar de exigir un grado importante de formación a sus trabajadores, sus actividades no siempre pueden ser consideradas económicamente innovadoras. Además, por tratarse de servicios, su distribución va

muy ligada a la localización de la población o a la implantación de algún gran equipamiento público (por ejemplo, hospitales o universidades).

- *Actividades industriales de alta innovación*. Ese subapartado comprende la industria química, farmacéutica, de productos informáticos, electrónicos y ópticos y la fabricación de otros materiales de transporte (por ejemplo en la industria aeronáutica).

- *Actividades creativas*. Esta agrupación se centra en aquellas actividades más vinculadas al *core* creativo y artístico. A grandes rasgos esta clasificación coincide por la definida por Méndez *et al.* (2012), con quienes compartimos este proyecto.

- *Actividades culturales*. Se trata del subgrupo, dentro de las actividades creativas, que se halla más vinculado con el ámbito cultural. Lo constituyen básicamente las dos últimas actividades del cuadro: el sector ligado a la creación artística y el espectáculo (90) y las actividades vinculadas a bibliotecas, archivos y museos (91).

La diferenciación de la actividad económica entre estos cuatro grupos de actividades nos ha sido útil para analizar sus pautas de localización en el territorio de Catalunya y observar sus relaciones con las áreas metropolitanas.

5. CREATIVIDAD, CIUDADES Y TERRITORIOS EN CATALUNYA

Respecto al área de estudio, Catalunya contaba en 2009 con cerca de 7,5 millones de habitantes. Desde un punto de vista de la articulación territorial es necesario destacar varios hechos. El primero es la presencia de Barcelona, con 1,6 millones de habitantes. Una ciudad con gran dinamismo que dispone, además, con una región metropolitana en la que viven cerca de 5 millones de habitantes.

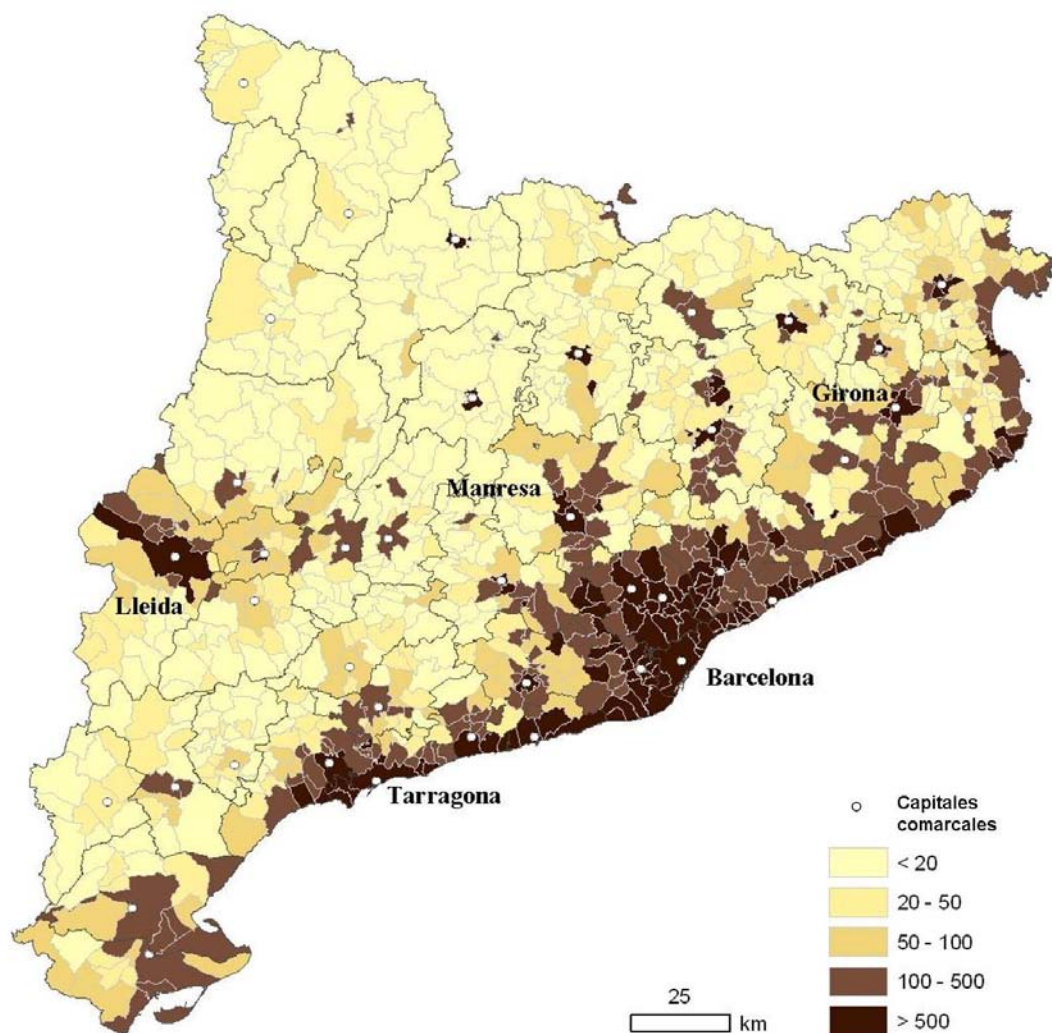
El resto del territorio no metropolitano está organizado, básicamente, a partir de cuatro grandes aglomeraciones urbanas. Al sur, en la costa, el área metropolitana de Tarragona-Reus supera los 400.000 habitantes. Al oeste, Lleida y su zona de influencia inmediata rozan los 300.000 habitantes. Al norte, el área de Girona puede alcanzar –según la definición que se adopte– los 350.000 habitantes. En el centro del territorio, finalmente, el área de Manresa se sitúa alrededor de las 200.000 personas.

Esta distribución territorial ha ido incrementando su articulación en los últimos años gracias a las infraestructuras de comunicaciones y de transporte. En particular, la conexión

ferroviaria a través de una red regional de gran velocidad ha situado estas áreas metropolitanas entre 30 minutos y una hora del centro de Barcelona. Los flujos con la gran ciudad, por lo tanto, han ido aumentando

A parte de esta realidad urbana y densamente poblada, existen otros territorios (Mapa 1) con densidades realmente bajas, inferiores a 20 habitantes/km². Se trata de la Catalunya más rural, que alcanza su máxima expresión en las comarcas pirenaicas del noroeste: el 20% del territorio acoge únicamente el 1% de la población.

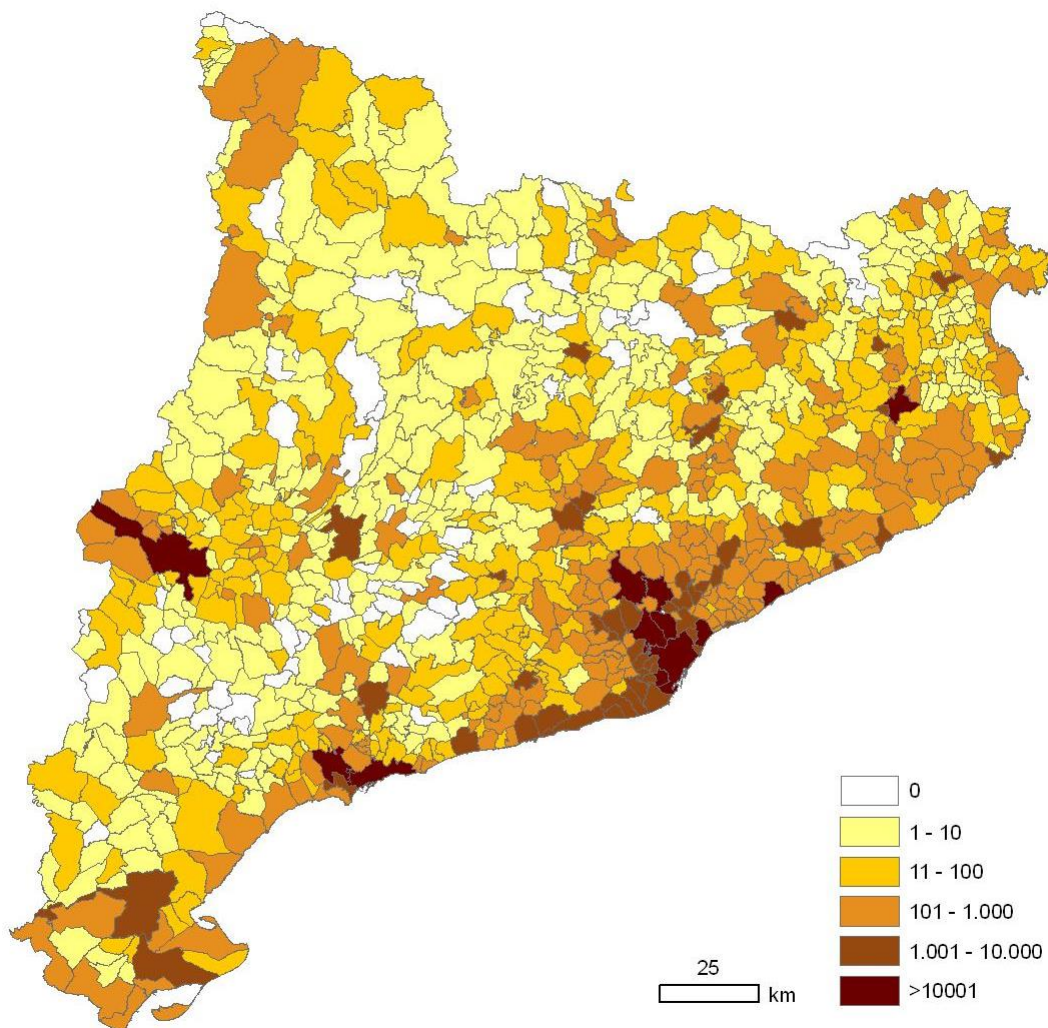
Mapa 1. Densidad de población de los municipios catalanes (2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Institut d'Estadística de Catalunya

El análisis de los cuatro grupos de actividades económicas descritos más arriba permite analizar las pautas de localización de empresas y trabajadores dentro del territorio. Dos hipótesis subyacentes a la investigación constituyen el punto de partida. La primera es que las actividades con mayor capacidad de innovación y creatividad tienden a situarse en Barcelona y su área metropolitana. La segunda, que las áreas urbanas menores también deberían concentrar algunas actividades de la economía del crecimiento, mientras que en las áreas rurales estas serían prácticamente inexistentes.

Mapa 2. Total trabajadores en la economía del conocimiento (2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

De hecho, comparando los mapas 1 y 2 puede apreciarse como, a grandes rasgos, las zonas con mayor densidad demográfica coinciden con aquellas que concentran más trabajadores ocupados en sectores de la economía del conocimiento: la región metropolitana de Barcelona (que enlaza con Manresa), la zona costera y las áreas urbanas de Tarragona, Lleida y Girona son, en números absolutos, las más dinámicas en estos tipos de actividades.

Sin embargo también aparecen algunos municipios del área pirenaica cercanos a la frontera con Francia con un cierto número de trabajadores en estos sectores. Un análisis más pormenorizado permitiría analizar caso por caso. En este nivel de análisis podemos buscar los motivos de esta distribución por dos vías. La primera es la propia fuente, que en ocasiones suma a todas las personas que han estado afiliadas a la Seguridad Social durante

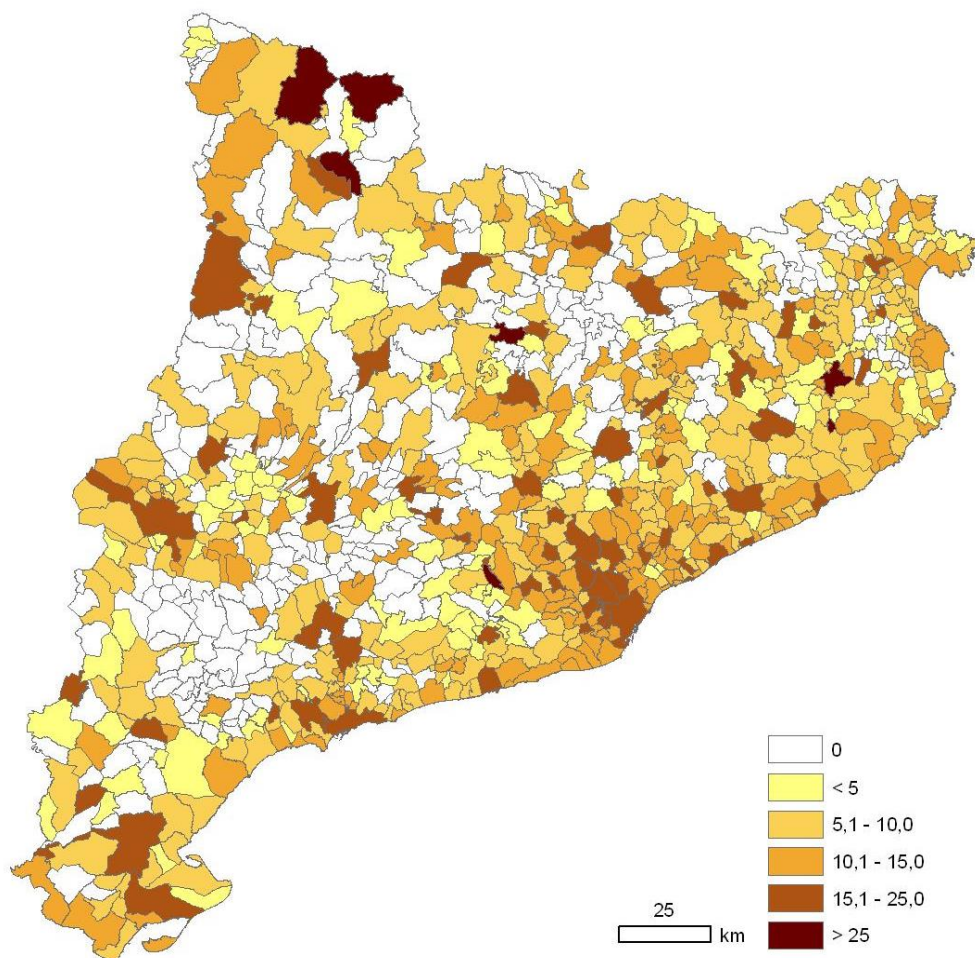
el año 2009. La segunda es que, como ya se ha dicho anteriormente, el peso importante en estos municipios de los profesionales de la educación y la sanidad (algunos cuentan con instituto, otros con hospital) y la rápida rotación en las sustituciones de estos profesionales puede sesgar un poco la información.

Otro hecho destacable es que el 93% de los municipios catalanes disponen de, por lo menos, un trabajador en el sector creativo. Una demostración de que, si bien existe una concentración evidente de trabajadores en una serie de puntos, en el resto del territorio, las áreas “valle” no llegan a ser páramos sin presencia de tejido creativo.

Los siguientes mapas muestran esta información en valores relativos. El mapa 3 recoge la localización de las empresas de la economía del conocimiento en relación con el total de empresas existentes en cada municipio. En este caso, si bien se mantiene un núcleo muy significativo en Barcelona y los municipios más cercanos, también es interesante destacar cómo las ciudades más importantes del resto de Catalunya muestran unos valores relativamente altos. Además, es fácil intuir unos ciertos corredores entre el área metropolitana y estas zonas más pobladas, que ayudarían a sostener esta idea de cierta concentración empresarial, al mismo tiempo que una descentralización relativa respecto a Barcelona.

A pesar de ello observamos una mayor concentración de las empresas que de los trabajadores. Un elemento que se debería, fundamentalmente, a la concentración de infraestructuras en una serie de puntos muy concretos (polígonos, carreteras, red eléctrica). Un tema abierto, que plantea una contraposición interesante entre la difusión de los trabajadores creativos por todo el territorio y la concentración empresarial. A pesar de ello, la distribución de las empresas creativas va claramente más allá de las grandes ciudades catalanas.

Mapa 3. Empresas basadas en la economía del conocimiento (%sobre las empresas totales, 2009)



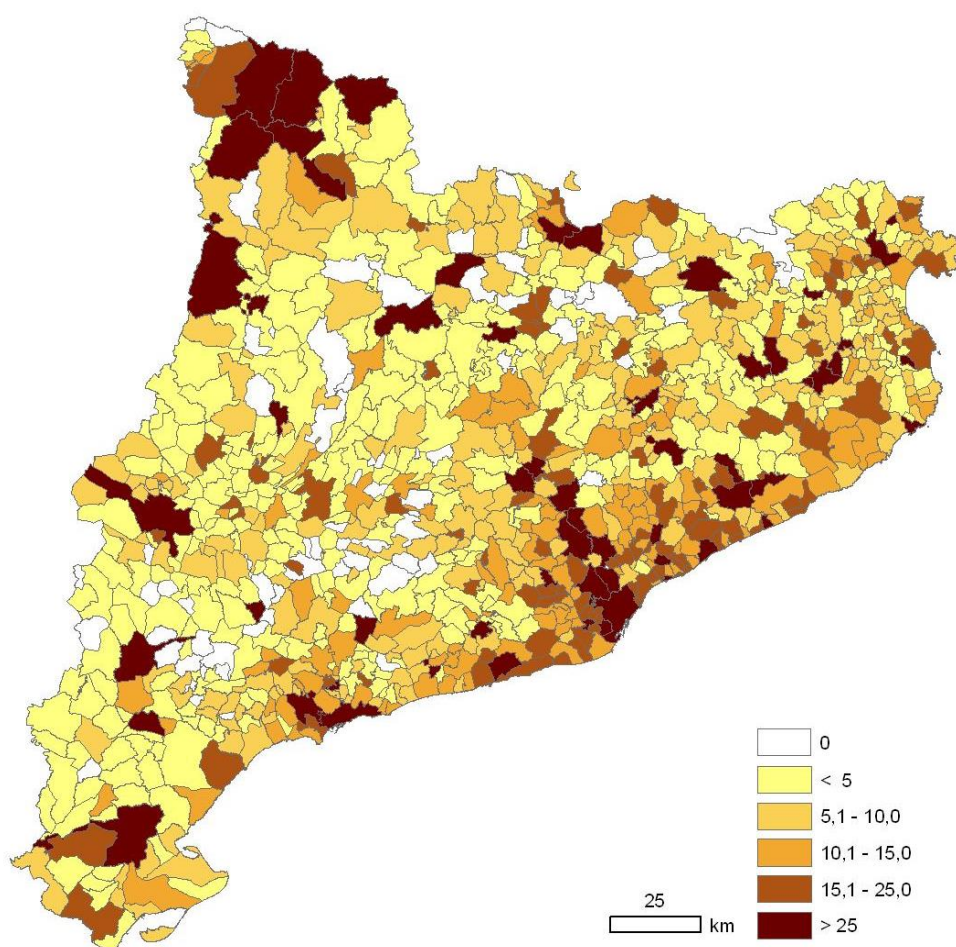
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

El mapa 4 muestra la misma relación que el mapa 3 pero respecto a los trabajadores ocupados en empresas con este tipo de actividades. En este caso, existe una mayor dispersión que en la localización de las empresas. Pero, al mismo tiempo, se puede constatar una concentración en la región metropolitana y en los municipios más poblados de Catalunya (todos ellos con más del 25% de trabajadores en actividades de economía del conocimiento). Desaparecen, pues, los corredores que se intuían en el mapa 3, respecto a las empresas. Sin embargo gana fuerza la zona noroccidental, en los Pirineos, donde debido a las causas enunciadas anteriormente y dada la escasa población con qué cuentan, los valores se disparan muy por encima del 25%

Con todo, en este contexto no debe menospreciarse en absoluto el peso del municipio central de Barcelona (Figuras 1 y 2). Mientras la ciudad representa el 22% de la población de Catalunya, concentra el 30% del total de empresas y el 33,1% de los trabajadores

afiliados a la Seguridad Social. Estos valores suben hasta el 40% y 45% respectivamente si nos centramos en las actividades ligadas al conocimiento. Por lo tanto, a pesar de la relativa dispersión territorial y de existir actividades importantes más allá de los límites metropolitanos, en ningún momento debe desestimarse el grandísimo peso de la ciudad de Barcelona.

Mapa 4. Trabajadores en la economía del conocimiento (% sobre los trabajadores, 2009)

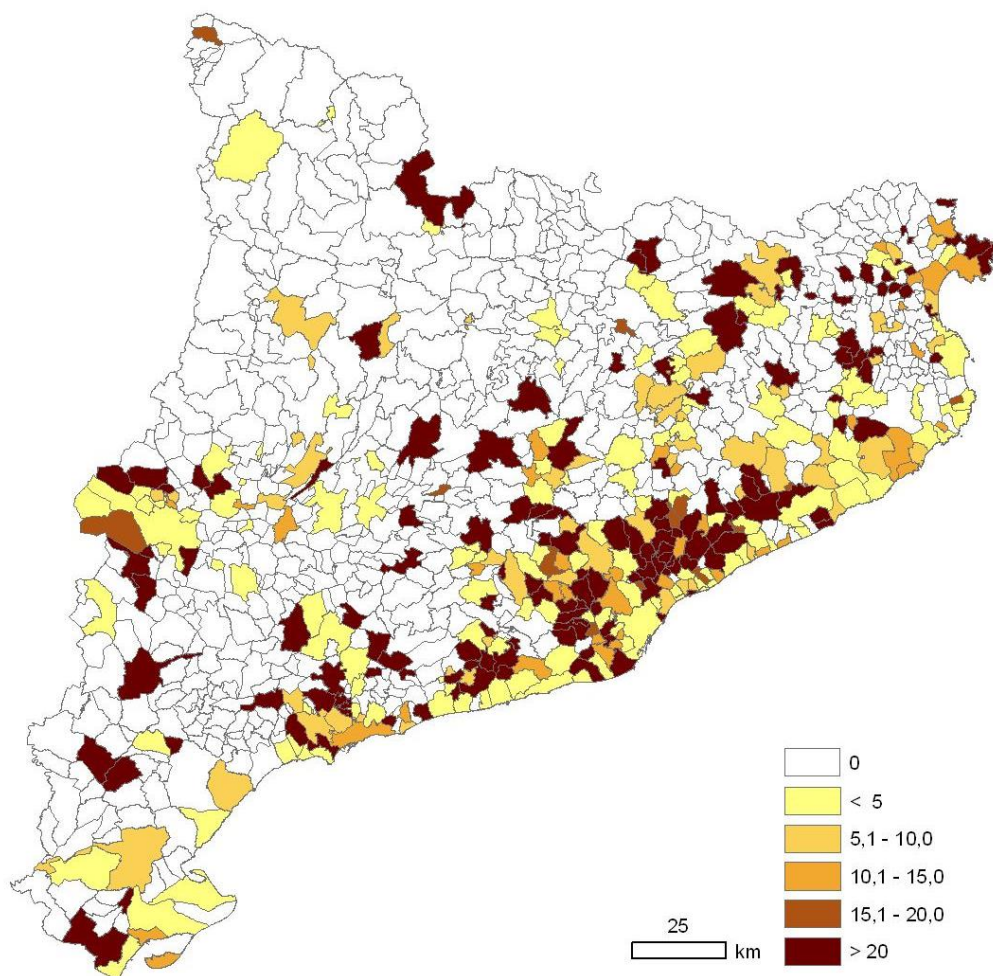


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

Al mismo tiempo es interesante destacar como este predominio de la ciudad central desaparece cuando se analiza la localización de los trabajadores en industrias con alta intensidad de innovación (mapa 5). En estos casos, salen claramente fuera del centro de la región metropolitana y se localizan en el corredor norte-sur paralelo a la costa, por donde discurren las principales comunicaciones terrestres. Igualmente se pueden hallar este tipo

de industrias en las principales áreas urbanas de Catalunya pero, de nuevo, no en los municipios centrales, sino en las áreas cercanas, con mayor vocación industrial. Se puede observar muy claramente en el caso de Lleida y Manresa.

Mapa 5. Trabajadores en industrias con alta intensidad tecnológica (% sobre el total de empresas de la economía del conocimiento, 2009)

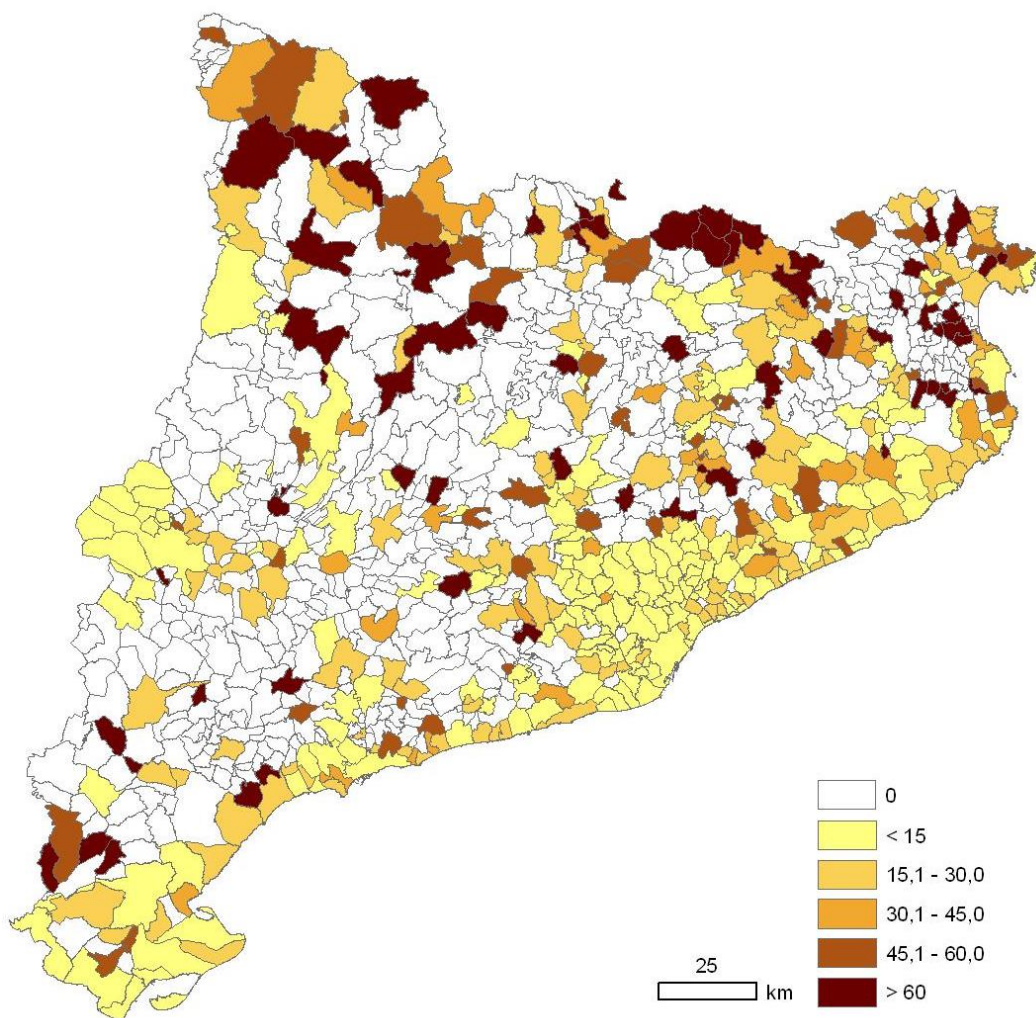


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

Finalmente, merece un apunte especial las actividades culturales (mapa 6). En este sector se observa una clara dispersión. Pero es solamente aparente. Por un lado, en el área de los Pirineos, con muy pocos trabajadores por municipio y un cierto peso de centros culturales (a menudo ligados al turismo), los resultados resultan especialmente elevados (en algunos casos estas actividades pueden superar el 60% de los ocupados). Por otro lado, de nuevo el caso de Barcelona devuelve la dimensión real. Así, el municipio de Barcelona

concentra el 34% de las empresas culturales pero el 45% de los trabajadores. Ello proporciona una doble lectura. Por un lado ofrece una idea clara de cómo es en Barcelona donde se ubican los grandes equipamientos. Pero al mismo tiempo señala las reducidas dimensiones que, en general, presentan las empresas culturales existentes en el resto de Catalunya.

Mapa 6. Empresas culturales (% sobre el total de empresas de la economía del conocimiento, 2009)

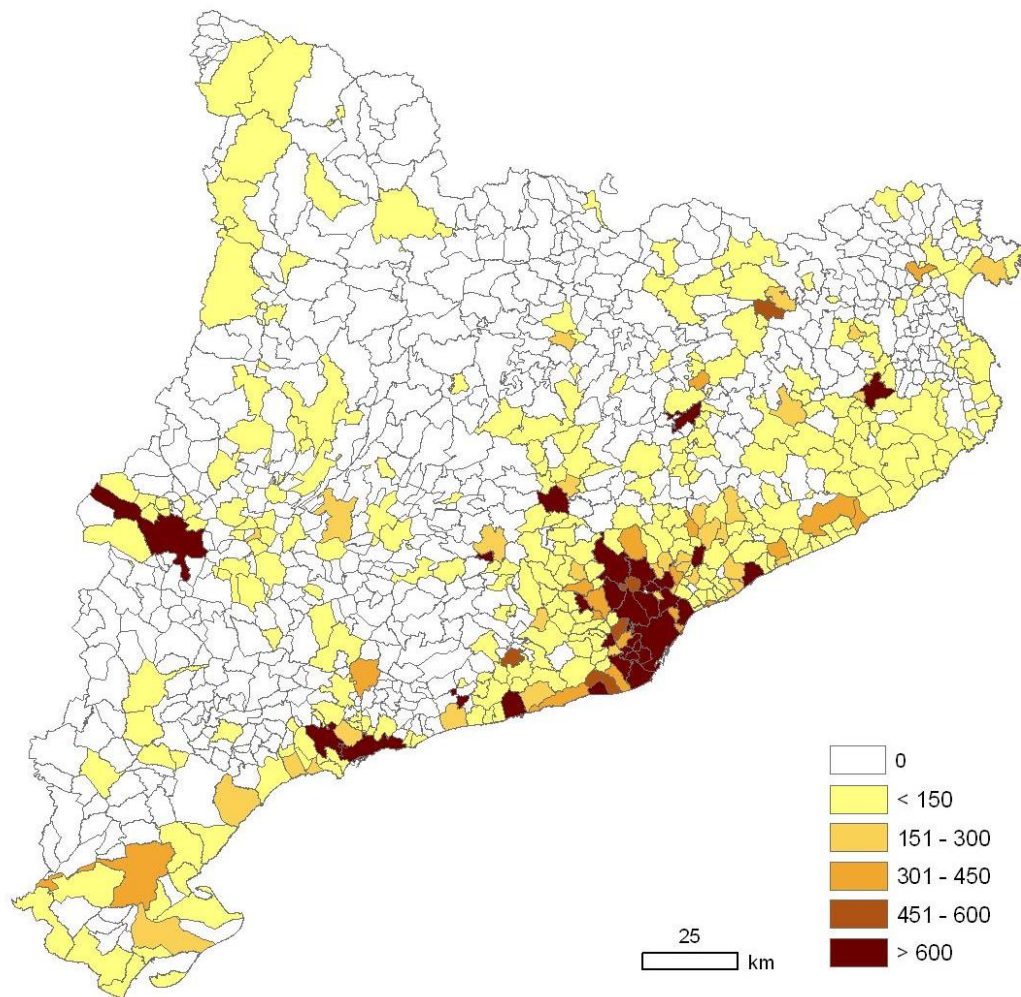


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

En una última clasificación hemos agrupado las actividades ciertamente más creativas. Es en este grupo donde encontramos, sin duda, la mayor concentración territorial, tanto en valores absolutos (mapa 7) como relativos (mapa 8). De hecho, el municipio de Barcelona con 84.000 trabajadores en este sector concentra exactamente el 50% de todos los ocupados en las actividades recogidas en este grupo. Con diferencia, de todos los grupos de actividades analizadas, esta es la más concentrada en la ciudad de Barcelona. Además, el resto de municipios de la región metropolitana concentran más del

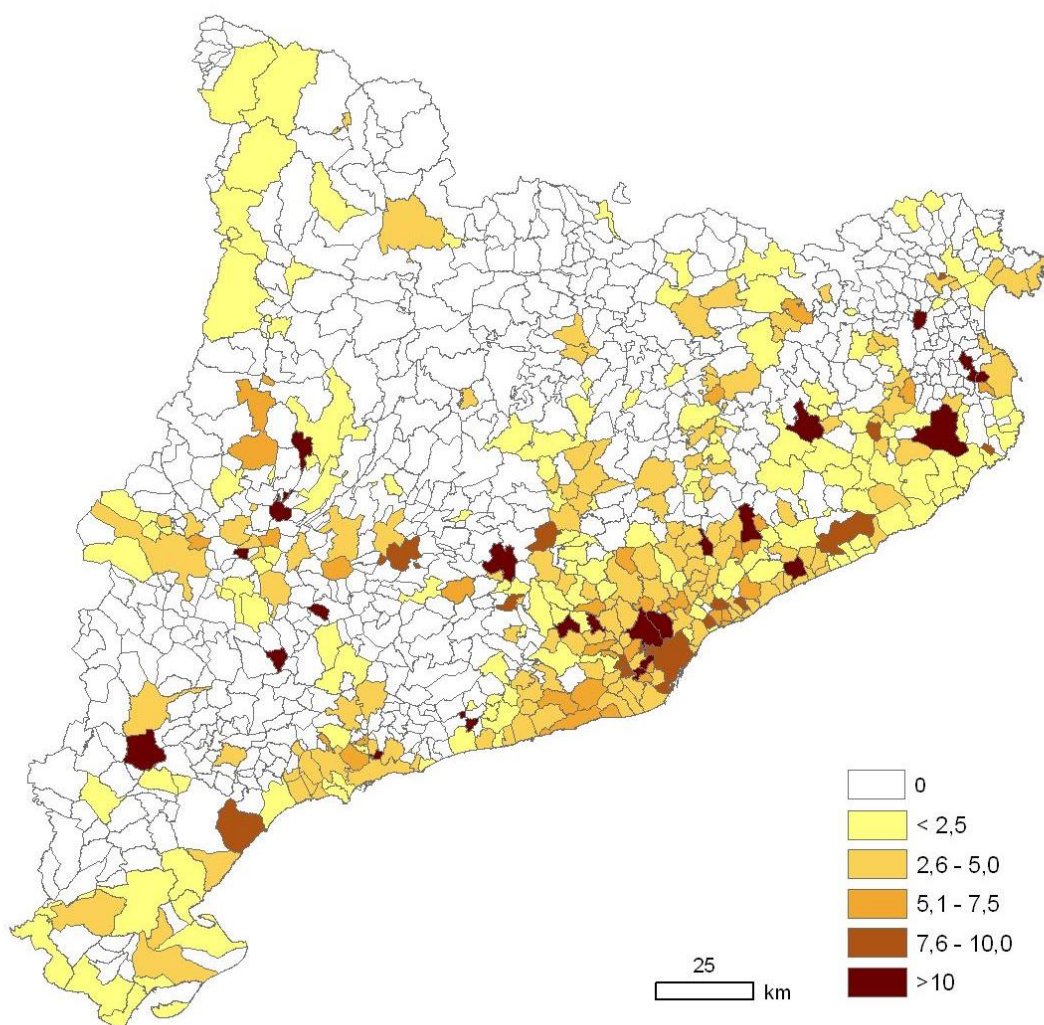
30% de estas actividades. Únicamente las ciudades más importantes del resto de Catalunya logran una cierta presencia: Tarragona, Lleida, Girona, Reus, Manresa, Vic (por este orden) llegan a sumar 12.300 puestos de trabajo, que significan sólo un 7,3% del total. En un buen número de municipios los trabajadores de carácter más creativo son inexistentes.

Mapa 7. Total de trabajadores en sectores creativos (2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

Mapa 8. Trabajadores en sectores creativos (% sobre el total de trabajadores, 2009)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Tesorería de la Seguridad Social

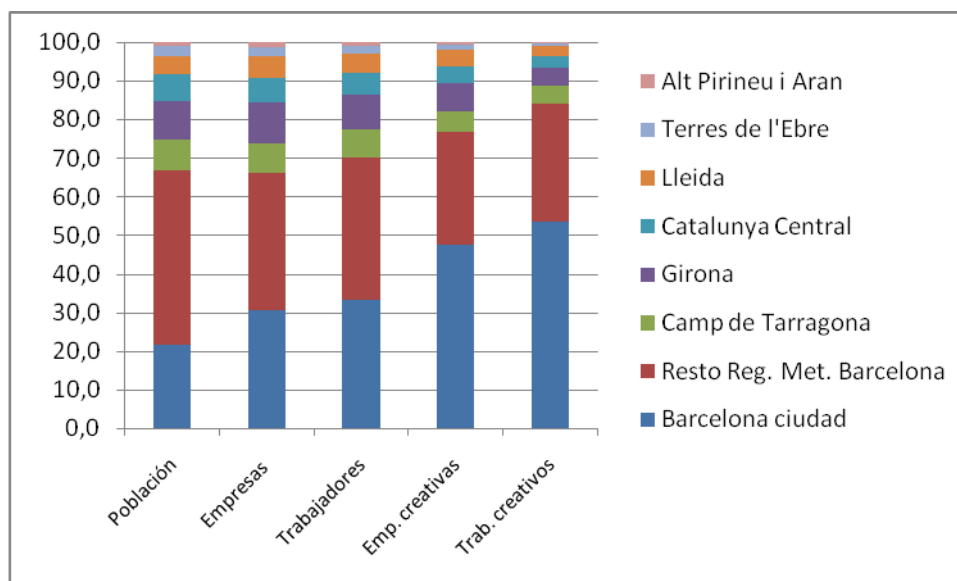
Figura 3. Distribución empresas creativas por veguerias (Catalunya 2009). Valores absolutos

	Población	Empresas	Trabajadores	Empresas Creativas	Trabajad. Creativos
Barcelona ciudad	1.621.537	89.935	1.020.753	8.080	115.729
Resto Reg. Met. Barcelona	3.357.250	104.755	1.139.095	4.937	66.400
Girona	732.918	30.849	278.275	1.216	10.157
Camp de Tarragona	612.441	22.553	223.707	925	9.631
Catalunya Central	512.454	18.443	176.174	765	6.910
Lleida	361.342	16.504	156.114	689	5.636
Terres de l'Ebre	190.860	7.178	61.529	243	1.468
Alt Pirineu i Aran	75.886	3.914	27.061	106	507
Catalunya	7.464.688	294.131	3.082.708	16.961	216.438

Figura 4. Distribución empresas creativas por veguerias (Catalunya 2009). Valores relativos en %

	Población	Empresas	Trabajadores	Empresas Creativas	Trabajad. Creativos
Barcelona ciudad	21,7	30,6	33,1	47,7	53,5
Resto Reg. Met. Barcelona	44,9	35,6	36,9	29,1	30,7
Camp de Tarragona	8,2	7,7	7,3	5,5	4,5
Girona	9,8	10,5	9,0	7,2	4,7
Catalunya Central	6,9	6,3	5,7	4,5	3,2
Lleida	4,8	5,6	5,1	4,1	2,6
Terres de l'Ebre	2,6	2,4	2,0	1,4	0,7
Alt Pirineu i Aran	1,0	1,3	0,9	0,6	0,2
Catalunya	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Figura 5. Distribución de la población, empresas y trabajadores por veguerias. 2009



6. REFLEXIONES FINALES

A partir del análisis que hemos realizado, pueden avanzarse algunas conclusiones, tal vez provisionales dado el estado de la investigación, pero que ya permiten prefigurar algunas ideas clave sobre la recomposición territorial de las actividades relacionadas con el conocimiento, la innovación y la creatividad en Catalunya.

1. Se constata el enorme peso de Barcelona. A pesar de algunas políticas de desconcentración que se han llevado a cabo desde el gobierno catalán, la ciudad de Barcelona, con el 22% de la población, concentra el 40% de las empresas y el 45% de todos los trabajadores de la economía del conocimiento existentes en Catalunya. Y, aun más, estos porcentajes se elevan al 47% y 53% respectivamente cuando el foco se centra en las actividades más creativas.

2. El resto de la región metropolitana de Barcelona, a pesar de concentrar el 45% de la población y el 37% de los trabajadores, únicamente concentra alrededor del 30% de empresas y trabajadores vinculados a actividades creativas.

3. Este peso relativamente menor de la corona metropolitana de Barcelona no es en ningún caso uniforme. Algunos de los principales centros de la región metropolitana, como Sabadell, Terrassa o Mataró presentan una ocupación en actividades creativas relativamente bajas. En cambio, algunos municipios cercanos a Barcelona, como Cornellà o Esplugues de Llobregat, la ocupación en estos sectores están cercanos o superiores al 8%. Pero sobretodo, las principales concentraciones se sitúan en ciudades con implantación de grandes centros de investigación como Cerdanyola del Vallès (con al Univ. Autònoma de Barcelona), de grandes empresas audiovisuales, como Sant Joan Despí (donde está situada TV3) o que combina ambos como Sant Cugat (TVE y varios centros universitarios). Todas ellas tienen más del 14% de la población ocupada en este tipo de actividades.

4. A pesar de esta concentración metropolitana juegan también un papel muy importante las áreas urbanas situadas en el resto del territorio catalán. En algunas, esta actividad ligada al conocimiento y la creatividad se encuentra de forma más concentrada en la ciudad central (Lleida), en otras está más difusa por el territorio (Tarragona o Girona) y una última (Manresa), crea casi una continuidad con la región metropolitana.

5. Precisamente esta continuidad territorial aparece también como un elemento dinamizador. Son diversas las actividades en las que, además de los núcleos centrales, se establecen interesantes corredores de actividad del conocimiento, especialmente entre la región metropolitana y las mayores áreas urbanas.

6. Finalmente, en los ámbitos más claramente rurales, pero no especialmente agrarios, como ocurre en las comarcas de los Pirineos, merece la pena destacar la existencia de actividades relativamente importantes ligadas a la cultura y el conocimiento. Una pequeña muestra de que, con voluntad política, también es posible la generación de actividades de este tipo en ámbitos de baja densidad demográfica y, además, claramente alejados de las grandes áreas metropolitanas.

7. BIBLIOGRAFIA

- Andrés, G. (2008) “Geografía y ciudades medias en España: ¿a la búsqueda de una definición innecesaria?”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. vol. XII, n. 270 (49) <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270/sn-270-49.htm>.
- Bell, D., Jane, M. (2010) “The creative countryside: Policy and practice in the UK rural cultural economy”, *Journal of Rural Studies*, 26, 209-218.
- Bell, D., Jayne, M. (2009) “Small Cities? Towards a Research Agenda” *International Journal of Urban and Regional Research*, 33, 3: 683-699.
- Bellet, C., Sposito E., eds. (2009) *Las ciudades medias o intermedias en un mundo globalizado*, Lleida, Universitat de Lleida.
- DCMS (2010) *Creative industries economic estimates. Technical note*, London, Department for Culture, Media and Sport.
- Deroin, V. (2011) “Conceptualisation statistique du champ de la culture”, *Culture Méthodes*, Paris, Service de la coordination des politiques culturelles et de l’innovation.
- Erickcek, G.A., McKinney, H.J. (2006) “‘Small cities blues:’ Looking for growth factors in small and medium-sized cities”, *Economic Development Quarterly*, 20, 3: 232-258.

- Feiock, R.C., Moon, M. J., Park, H. J. (2008) “Is the world ‘flat’ or ‘spiky’”? Rethinking the governance implications of globalization for economic development, *Public Administration Review*, 68, 1: 24–35.
- Florida, R. (2002): *The Rise of the Creative Class: And How Its Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, London, Basic Books.
- Florida, R. (2005): *Cities and the creative class* New York, Routledge.
- Florida, R. (2008): *Who’s your city? How the creative economy is making where to live the most important decision of your life*, Toronto, Random House.
- Friedmann, T. L. (2005) *The World Is Flat. A Brief History of the Twenty-first Century*, New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Ganau, J. (2011) “Creatividad y ciudades intermedias: retos y oportunidades”, in *Territorios innovadores y competitivos*, Madrid, Instituto Vasco de Competitividad y Marcial Pons, pp. 269-284.
- Gülümser, A.A., Baycant-Levent, T.; Nijkamp, P. (2010) “Measuring regional creative capacity: A literature review for rural-specific approaches”, *European Planning Studies*, 18, 4: 545-563.
- Higgs, P.; Cunningham, S (2008) “Creative industries mapping: where have we come from and where are we going?”, *Creative Industries Journal*, Vol. 1, num. 1, pp. 7-30.
- KEA, (2006). *The economy of culture in Europe*, Bruxelles, Commission Européenne.
- Lewis, N.M., Donald, B. (2010) “A new rubric for ‘Creative City’ potential in Canada’s smaller cities”, *Urban Studies*, 47: 29-54.
- Lorentzen, A., Heur, B., eds.- (2012) *Cultural political economy on small cities*, London, Routledge.
- Méndez, R., Michelini, J.J., Prada, J., Tébar, J. (2012). Economía creativa y desarrollo urbano en España: una aproximación a sus lógicas espaciales, *Eure*, Vol 38, 113, pp. 5-32
- Nathan, M. (2007) “The wrong stuff? Creative class theory and economic performance in UK cities”, *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales*, 30, 3: 433-450.
- NESTA (2006) “Creating growth. How the UK can develop world class creative businesses”, London, Nesta.

- Observatori d'Empresa i Ocupació (2011) Nota d'ocupació en activitats d'alt contingut tecnològic, Barcelona, Generalitat de Catalunya.
- Oakley, K. (2009) "The disappearing arts: creativity and innovation after the creative industries", *International Journal of Cultural Policy*, 15, 4: 403-413.
- Peck, J. (2005) "Struggling with the creative class", *International Journal of Regional Research*, 29, 4: 740-770.
- Phelps, N. A. (2012) "The sub-creative economy of the urban suburbs in question", *International Journal of Cultural Studies*, 15, 3, 259-271.
- Pratt, A. (2011) "An economic geography of the cultural industries", in Andrew Leyshon, R., McDowell, L., Sunley, P. (eds) *Handbook of Economic Geography*, London, Sage.
- Reid, B., Albert, A., Hopkins, L. (2010) *A Creative Block? The Future of the UK Creative Industries. A Knowledge Economy & Creative Industries report*, London, The Work Foundation.
- Rodríguez-Pose, A., Crescenzi, R. (2008) "Mountains in a flat world: why proximity still matters for the location of economic activity", *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, 1, 3: 371-388.
- Sands, G., Reese, L. (2008) "Cultivating the Creative Class: And What About Nanaimo?" *Economic Development Quarterly*, 22, 1: 8-23.
- Sibertin-Blanc, M. (2008) "La culture dans l'action publique des petites villes. Un révélateur des politiques urbaines et recompositions territoriales", *Géocarrefour*, 83: 5-13.
- Throsby, D. (2001) *Economía y cultura*, Madrid, Cambridge University Press.
- The Work Foundation (2007) *Staying ahead: the economic performance of the UK's creative industries*, London, DCMS.
- UNCTAD, (2008) *Creativity economy report*, Genève-New York, Conference on Trade and Development.
- Waite, G., Gibson, G. (2009) "Creative small cities: Rethinking the creative economy in place", *Urban Studies*, 46, 5-6: 1223-1246.

PROPUESTA DE INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES PARA DIMENSIONAR LA COMPETITIVIDAD DEL 22@BARCELONA

Esteve DOT JUTGLA
Universitat Autònoma de Barcelona
esteve.dot@uab.cat

1. INTRODUCCIÓN

A partir de la combinación de actividades económicas, políticas y sociales emprendedoras, la ciudad del conocimiento consigue intrincarse entre su competencia y puede resultar triunfadora a diferentes niveles. O contrariamente, quedarse sin respuestas a los retos que le plantea su entorno global. En este artículo se presenta el desarrollo del distrito tecnológico 22@Barcelona que se presenta desde el año 2000 como una nueva iniciativa de desarrollo productivo local. El objetivo del artículo es dimensionar el desarrollo del proyecto 22@Barcelona a partir de indicadores económicos y sociales, tomando en específico el periodo 2008-2011 que coincide con la crisis económica y financiera global. Para ello se presentará a nivel teórico una aproximación de parámetros de tipo económico y social en el análisis del desarrollo urbano.

Los atributos espaciales y de organización que caracterizan la ciudad que se está transformando a través de las acciones de los agentes urbanos (económicos, políticos y sociales) dan lugar a ciudades innovadoras y creadoras. Lo más importante es que las acciones innovadoras de los agentes que generan estos cambios se comparten e imparten en la geografía local y esto permite a la ciudad innovadora ajustarse y sobrevivir. En este sentido, a principios del siglo veintiuno aparecen diferentes aportes teóricos que inciden en las actuaciones de los agentes públicos y privados aportando respuestas a las necesidades de reestructuración económica y urbana para ajustarse a la competencia global.

Charles Landry en su obra *The creative city: A Toolkit for Urban Innovators* (2000) presenta una nueva interpretación sobre desarrollo económico entorno al concepto de ciudad creativa, centrándose en papel de los agentes. En la *Teoría de la Ciudad Creativa*, la ciudad incorpora al conjunto de actores urbanos en la organización productiva. En esta línea de pensamiento, Richard Florida (2002 y 2005) amplía el soporte teórico de ciudad creativa. Florida considera que la oferta de oportunidades y ambientes atractivos es una apuesta clara para retener y atraer la clase económica con talento que busca las mejores

opciones de vida. Los incentivos económicos y los proyectos de revitalización tradicionales no son necesariamente atractivos suficientes. Florida resume el nuevo estilo de vida de ciudad atractiva agrupado en tres “T”: Tecnología, Talento y Tolerancia.

Por su lado, el concepto de ciudad emprendedora de Lakshmanan y Chatterjee (2006, 2009) incorpora una nueva perspectiva sobre el desarrollo productivo dentro del ámbito urbano, en el intento por encontrar un marco analítico que permita analizar los nuevos retos introducidos por el proceso de globalización, a la vez que estudiar las dinámicas internas locales. La aplicación de la noción de ciudad emprendedora permite abordar el papel que juega la política urbana en la dinámica productiva y territorial. De esta forma, la ciudad emprendedora permite estudiar el surgimiento de nuevas fuerzas estructurales económicas y políticas globales que tienen incidencia en la reestructuración del espacio productivo urbano local, y las respuestas de éste, tomando en consideración no sólo los agentes económicos, sino también los políticos y sociales.

Este conjunto de referentes teóricos sitúan la innovación y sus relaciones con el territorio como centro de atención, todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos. Pero en medio de los cambios económicos de principios del siglo veintiuno, ¿cómo dimensionar económicamente y social los efectos de la intervención de los agentes urbanos locales?

2. PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA EN LAS GRANDES CIUDADES DEL SIGLO VEINTIUNO

En las últimas décadas del siglo veinte y la primera del siglo veintiuno las grandes ciudades han sido escenario de cambios socioeconómicos y políticos de gran escala. Estos cambios tienen su origen en la crisis del sistema de producción en masa y en los procesos de reestructuración y globalización económica que han transformado el contexto para el desarrollo urbano. Los cambios a nivel local son el resultado de dinámicas estructurales e institucionales que operan a escalas espaciales diversas e interrelacionadas en las que el ámbito local y lo global interactúan mutuamente (Rodríguez et al., 2001).

La transformación de las ciudades es la que da pie a la denominación de ciudad global, dónde las ciudades se constituyen como nodos centrales del sistema mundial además de centros de producción terciaria diversificada. En el espacio global se produce

una competencia entre ciudades en su intento de mejorar su posición competitiva (Sassen, 1991 y 2006).

En un contexto donde la competencia para las zonas urbanas se amplía a todo el mundo, las actividades de las empresas globalizadas ubicadas en áreas urbanas implican cambios sobre el entorno urbano en el que operan, con dos clases de consecuencias relevantes. Por un lado, las empresas comportan una redefinición de los roles y funciones de las ciudades. Por otro lado, obligan a la aparición de nuevas formulas de hacer política local y nuevas instituciones (Lakshmanan et al., 2006 y 2009).

En este contexto de una economía mundial abierta e integrada, donde las corporaciones globales de la red dependen de las cadenas de producción que abarcan varios países, las zonas urbanas compiten por la actividad económica en un entorno económico global. A su vez, los políticos y los gobiernos urbanos incentivan el crecimiento con la promoción de su área urbana con ventajas competitivas para la producción y servicios específicos para permitir que el sector privado pueda innovar y producir bienes y servicios para los mercados globales.

3. MENSURAMIENTO DEL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO A PARTIR DE INDICADORES EN REGIONES ECONÓMICAS DINÁMICAS.

Como recoge Méndez (2002) el desarrollo innovador en las regiones dinámicas en un entorno de economía del conocimiento no es siempre fácil de mensurar. La concentración espacial de las actividades ricas en conocimiento que ha habido des de los 1980 se puede analizar a partir del ambiente emprendedor en que nacen y operan las empresas.

El desarrollo de la región/ciudad y su competitividad son tratados analíticamente por diferentes grupos de investigación con el objetivo de valorar la interacción entre los agentes y las estrategias adaptadas que comportan la generación de un flujo de innovación regional/local. Por destacar alguno de los trabajos elaborados se toma en consideración el Proyecto R+D+4i del Euro-Action Group Association¹. El trabajo de estudio se centra en el proceso de innovación relacionado con 4 pilares fundamentales: las instituciones, la inteligencia, la infraestructura y la inspiración, factores vinculados a los que se examinan

¹ El proyecto R+D+4i es un proyecto de *Euro-Action Group Association* que está creado por individuos e instituciones de la sociedad civil de lo que conceptualmente se denomina *EU Locomotive Economic Region* (EULER).

en el Proyecto R+D+4i: Investigación y Desarrollo, e innovación, impacto, identidad e infraestructuras (R+D+4i project, 2012).

Otro estudio destacado es el Proyecto ACRE² que indaga sobre las condiciones que son importantes para el desarrollo de industrias intensivas en creación y en conocimiento en varias regiones urbanas europeas. Y en particular, el papel de los llamados factores “suaves” en la creación y estimulación de las regiones intensivas en conocimiento (Acre Project, 2012).

4. BARCELONA COMO LUGAR DE LOCALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD INTENSIVA EN CONOCIMIENTO

A finales del siglo veinte se produce una aceleración en el proceso de terciarización de la economía en Barcelona. La capitalidad de la región catalana y su posicionamiento espacial, entre otros, ha convertido la ciudad en centro de influencia del sector terciario, dónde destacan las actividades estratégicas como los servicios a empresas, comercio, finanzas, educación, investigación, transporte, turismo, entre otros. Algunos de estos sectores son intensivos en conocimiento, dinámicos e innovadores y son una pieza clave para el desarrollo de la ciudad (Trullén et al., 2001)

El proceso de localización de actividad innovadora e intensiva en conocimiento en la ciudad de Barcelona se hace evidente tomando la clasificación de diferentes parámetros. A partir de la página web del ayuntamiento de Barcelona observamos el incremento del empleo en el sector del conocimiento en Barcelona durante los años 2008-2010, que corresponden a los años de inicio de crisis económica mundial (Ayuntamiento de Barcelona, 2011). De acuerdo con los datos de la Seguridad Social, Barcelona ha incrementado entre 2008 y 2010 un 8% de los afiliados en servicios intensivos en conocimiento, con un incremento de un 30,3% en el campo de la I+D (en año 2010 hay en la ciudad 45.692 personas ocupadas en actividades de conocimiento, 3.500 más que a principios del 2008) un 7,7% en el sector de las TIC (con un incremento de 1.500 afiliados) (Tabla 4.1).

² El proyecto ACRE (*Accommodating Creative Knowledge – Competitiveness of European Metropolitan Regions within the Enlarged Union*) está financiado por el 6º Programa Marco de la UE, cuenta con la participación de 13 equipos de diferentes ciudades europeas, entre ellas Barcelona.

Tabla 4.1. Evolución de la afiliación al Régimen General de la Seguridad Social de los servicios intensivos en

Evolució de l'afiliació al Règim General de la Seguretat Social als serveis intensius en coneixement i tecnologia punta.

Barcelona	III trim 2010	I trim. 2008	Var. 2008-10	
			Var. Abs	Variació (%)
Activitats postal i de correus	6.815	7.295	-480	-6,58
Telecomunicacions	7.291	7.541	-250	-3,32
Serveis de tecnologies de la informació	21027	19.524	1.503	7,70
Serveis d'informació	2.252	1.498	754	50,33
Recerca i desenvolupament	8.307	6.374	1.933	30,33
TOTAL SERVEIS INTENSIVS EN CONEIXEMENT I TECNOLOGIA PUNTA	45.692	42.232	3.460	8,19

Font: Elaboració de la Direcció d'Estudis d'Activitats Econòmiques a partir de dades del Departament

Fuente: Direcció d'Estudis d'Activitats Econòmiques (2011)

Según la revista Nature, Barcelona se encontraría en el puesto 54 del ranking mundial de capitales de excelencia científica (la primera a nivel de España) que encabezan Cambridge, Boston y Berkeley, todas ellas en Estados Unidos. El informe, que recoge el periodo 2000-2008 constata que Barcelona y su área metropolitana ha subido desde el puesto 65 del ranking mundial de capitales científicas a la posición 54, en una clasificación que evalúa la excelencia de la producción científica y no el volumen de investigaciones. En este progresivo ascenso en el ranking de capitales científicas, Barcelona ha superado ciudades como Washington, en Estados Unidos, Sydney en Australia, Kioto y Tokio en Japón o Roma y Toulouse en Europa, todas ellas con una importante actividad científica. Sin embargo, y considerando el número de publicaciones científicas, Barcelona se convierte en el año 2009 en la sexta ciudad europea, con un total de 12.000 publicaciones, según el ranking mundial de producción científica elaborado por la UPC a partir de los datos del SCI (Science Citation Index), los Estados Unidos (Tabla 4.2).

Tabla 4.2 Ranking mundial y europeo de ciudades según su productividad científica

Ranking Mundial 2008	Ciudad	Ranking Mundial 2009		Ranking Europa 2009	Publicaciones 2009
1	Pekín	1		-	33.376
2	Londres	2		1	30.145
3	Tokio	3		-	28.893
4	Paris	4		2	24.269
5	Nueva York	5		-	22.548
6	Boston	6		-	22.500
7	Seúl	7		-	22.294
8	Shanghái	8		-	17.156
9	Moscú	9		3	15.818
10	Madrid	10		4	13.619
11	Los Ángeles	11		-	13.113
15	Roma	12		5	12.454
12	Baltimore	13		-	12.414
13	Toronto	14		-	12.414
20	Barcelona	15		6	12.211
14	Filadelfia	16		-	12.199
21	Cambridge-Massachusetts	17		-	12.190

Fuente: Elaboración UPC a partir del SCI (Science Citation Index), Thomson Reuters, EEUU (2011).

Algunos datos como los que se presentan por parte del Ayuntamiento de Barcelona (2011) permiten considerar que la economía de Barcelona ha conseguido una posición destacada, con un cambio de la base productiva hacia el impulso de la economía del conocimiento. El primer teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, Jordi William Carnes, ha asegurado que “estos datos demuestran que la apuesta que ha hecho la ciudad por el conocimiento está dando sus frutos a nivel de creación de empleo en momentos realmente difíciles. Aunque se trata de cifras menores en términos absolutos de ciudad, sí muestran una tendencia positiva que no han experimentado otros sectores y sitúan Barcelona como un referente a nivel español y europeo en materia de investigación e Innovación de excelencia” (Ayuntamiento de Barcelona, 2011).

5. APROXIMACIÓN AL DESARROLLO DEL 22@BARCELONA A PARTIR DE PROPUESTA TEÓRICA DE INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES.

En el barrio del Poblenou³ en Barcelona ha ocurrido desde el año 2000 una profunda transformación económica y urbanística con la implementación del plan 22@Barcelona (22@Barcelona, 2012). La nueva planificación en el área, en torno al sector productivo tecnológico, se presenta como una respuesta para la revitalización productiva. ¿Pero cómo medir el proceso innovador del plan 22@Barcelona y la contribución en la mejora productiva y urbana?

La creación de nuevas políticas públicas para la atracción de emprendedores que se produce mediante la Modificación del Plan General Metropolitano-MPGM (Ayuntamiento de Barcelona, 2000) se identifica como un punto clave en el proceso de revitalización económica. Los emprendedores políticos asumen riesgos con la recualificación del suelo y se posicionan con visión estratégica a partir de la nueva definición de la actividad productiva. La MPGM genera las condiciones favorables para estimular y atraer actividades económicas de nueva generación, modificando los suelos industriales y permitiendo la localización de actividades @ en la zona (Dot et al., 2009). Esta nueva dinámica territorial debería traducirse en una serie de consecuencias tangibles en el territorio, muchas de las cuales cuentan incluso con un reflejo estadístico. El crecimiento del número de establecimientos debiera dar evidencias respecto el desarrollo del proyecto 22@Barcelona y la nueva propuesta de consumo de espacio. Sin duda esto tendría un efecto directo respecto el número de patentes o el empleo (asalariado) de la población. Así mismo, la valoración de la estrategia competitiva adoptada se puede relacionar con una presencia creciente en los mercados exteriores, junto a la inversión en infraestructuras y equipamientos de apoyo a la actividad. La relación de superficie destinada a este tipo de equipamiento de apoyo puede indicar también el estado del desarrollo. Así, el recuento de instalaciones destinadas a equipamientos 7@⁴, y los metros cuadrados de suelo construidos a tal fin son muestras de medida de la economía del conocimiento. De manera complementaria, la presencia de universidades y la transferencia de conocimiento a empresa, además de la formación del personal laboral, también permiten valorar el comportamiento del desarrollo urbanístico. Del mismo modo la detección de dificultades

³ El Poblenou de Barcelona es una de las cinco zonas administrativas del distrito de Sant Martí.

⁴ Esta calificación corresponde a los suelos que pueden ser destinados, a equipamientos relacionados con la formación y divulgación de actividades @, en conformidad con el Plan Especial Urbanístico que los desarrolle.

administrativas o burocráticas para la creación de empresas (obtención de permisos o licencias, alta fiscalidad, la no ayuda por parte institucional), la no inversión en R+D, la dificultad de acceso al crédito a través de las entidades financieras locales, o altos precios del suelo industrial o de oficinas (de compra y de alquiler), son factores que evidencian la competitividad del desarrollo urbanístico.

Como parámetro de tipo social, el balance de espacios públicos como pueden ser los parques verdes o las bibliotecas, da una visión de la oferta urbana social y cultural que complementa el distrito tecnológico. Así mismo los elementos patrimoniales y su reaprovechamiento con usos tecnológicos o residenciales puede dar especificidad al entorno urbano. Cuestiones y parámetros de tipo ambiental (la calidad atmosférica, los ruidos ambientales o la movilidad en transporte público que faciliten la movilidad de los trabajadores) indican y complementan el atractivo local. Siendo este tipo de parámetro ambiental un factor a mensurar por su probable repercusión debido al valor añadido.

6. VALORACIONES FINALES

Hablar de ciudad del conocimiento en Barcelona es hablar del proyecto 22@Barcelona. Barcelona insertada en el cambio del panorama internacional, presenta un nuevo escenario para la competitividad donde las ventajas del pasado no son suficientes para hacer frente a los nuevos desafíos. La innovación y el conocimiento tecnológico se han convertido en un elemento clave para beneficiarse de mejores niveles de productividad y de una mayor proporción del comercio internacional. En este contexto el conjunto de organismos políticos, sociales y económicos se dedican a proporcionar nuevas estrategias de desarrollo local con el fin de crear, y no sólo imitar, mejores condiciones productivas para hacer frente al nuevo entorno competitivo.

En el caso de Barcelona, a finales del siglo veinte y después del éxito del modelo de Barcelona que terminó después de los Juegos Olímpicos, se han buscado otros intentos para la transformación urbana y la dinamización económica. En concreto desde el año 2000 con el proyecto 22@Barcelona () se ha planificado un nuevo modelo de distrito tecnológico ubicado en el antiguo barrio industrial del Poblenou. El proyecto 22@Barcelona nace con la voluntad de desarrollar nuevos sectores económicos con mayor valor añadido para seguir generando empleo de calidad en la ciudad. Se trata de un ejemplo

del papel catalizador de Barcelona para transformar la generación de conocimiento en desarrollo económico a través de la innovación.

En este artículo se plantea una aproximación al estudio del proyecto 22@Barcelona, y en particular una propuesta teórica de parámetros para una aproximación acerca de la efectividad de la política local establecida en el área del Poblenou, que es dónde se desarrolla el proyecto 22@Barcelona. La evaluación de los resultados obtenidos puede ofrecer una guía a los responsables políticos respecto en qué medida el barrio del Poblenou, a través de su proyecto del distrito tecnológico, se ha convertido en una ubicación para la inversión y los negocios de actividades intensivas en conocimiento. En un momento como el actual, dónde según el barómetro del Ayuntamiento de Barcelona de primer semestre del año 2012 pone de manifiesto que el desempleo y las condiciones de trabajo (en un 28,4%) son las cuestiones que más afectan a los barceloneses (La Vanguardia, 2012), la medición de desarrollos estratégicos puede dar una guía sobre el acierto de la política estratégica local con la adopción de experiencias como el 22@Barcelona.

En definitiva, el conocimiento de los indicadores socioeconómicos que aquí se aportan de manera teórica dibuja el entorno en el cual se desarrolla el proyecto 22@Barcelona, ayudando en la detección de los aspectos positivos y negativos existentes a corto plazo. Aunque las políticas de desarrollo urbano están siempre vinculadas a un proceso particular y a la necesidad de una etapa de maduración.

BIBLIOGRAFIA

- ACRE Project. [En línea] (2012). *Project info*. Disponible en <http://acre.socsci.uva.nl/about/index.html> [Consulta: 15 mayo 2012]
- AYUNTAMIENTO DE BARCELONA (2000). *Modificació del PGM per a la renovació de les àrees industrials del Poblenou -Districte d'activitats 22@-*. Barcelona.
- (2011). *Barcelona guanya 3.500 ocupats en el sector del coneixement durant la crisi*. Promoción Económica. Nota de prensa. Ayuntamiento de Barcelona.
- DOT, E. (2009). "L'espai econòmic del Poblenou al segle vint-i-u: Nous contextos, noves activitats". Memoria de Investigación. Departamento de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona.

- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. Miramichi: Basic Books Inn.
- (2005). *Cities and the Creative Class*. Nueva York: Routledge.
- LAKSHMANAN, T.R. y CHATTERJEE, L. (2006). “The entrepreneurial city in the global marketplace”. *Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management*, 6(3), p. 155-172.
- (2009). “New governance institutions in the entrepreneurial urban region”. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, [http://www.informaworld.com/smpp/title~db=all~content=t713424882~tab=issueslist~branches=22-v2222\(3\)](http://www.informaworld.com/smpp/title~db=all~content=t713424882~tab=issueslist~branches=22-v2222(3)), p. 371-391.
- LANDRY, CH. (2000). *The Creative City. A Toolkit for Urban Innovators*. Londres: Earthscan.
- LA VANGUARDIA [En línea] (2012). [Http://www.lavanguardia.com/vida/20120112/54244314020/crisis-economica-y-efectos-principales-preocupaciones-barceloneses.html](http://www.lavanguardia.com/vida/20120112/54244314020/crisis-economica-y-efectos-principales-preocupaciones-barceloneses.html) [Consulta: 15 mayo 2012]
- MENDEZ, R. (2002). “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”. *EURE*, 28 (84), p. 63-83.
- R+D+4i Project. [En línea] (2012). *Project info*. Disponible en <http://www.rd4i-project.com/en/> [Consulta: 15 mayo 2012]
- RODRIGUEZ, A.; MOULAERT, F.; SWYNGEDOUW, E. (2001); “Nuevas políticas urbanas para la revitalización de las ciudades en Europa”. *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, XXXIII (129).
- SASSEN, S. (1991). *Ciudad global (Nueva York, Londres, Tokio)*. Eudeba
- (2006). *Cities in a world economy*. Thousand Oaks, Pine Forge Press, California.
- TRULLÉN, J; LADÓS, J. y BOIX, R. (2001). “Economía del conocimiento y competitividad internacional de la industria de Barcelona”. *Perspectiva Econòmica de Catalunya*, 211.

INNOVACIÓN Y TICs COMO DETERMINANTES LOCACIONALES EN EL DESARROLLO DEL PIRINEO CATALÁN

Ana VERA MARTIN

Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona

Ana.vera@uab.cat

Antoni TULLA PUJOL

Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona

Antoni.Tulla@uab.cat

1. INTRODUCCIÓN

El sistema económico y los factores de localización de las empresas han ido evolucionando con el uso de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC). Estos cambios en la estructura empresarial han condicionado su capacidad para almacenar, analizar y comunicar información de forma instantánea, en cualquier sitio a un coste mínimo. Al mismo tiempo, incrementa la interacción con la demanda, racionaliza los costes de transporte y disminuye el impacto de las eficiencias conseguidas en economías de escala. Se trata pues de un nuevo enfoque en el análisis geográfico.

El nuevo sistema económico se identifica a partir de tres elementos básicos (KELLY, 1998), en primer lugar el aspecto global que hace referencia a la producción y la distribución de los mercados; en segundo lugar la creación de redes (*networking*); y en tercer lugar, y no menos importante, el flujo de elementos intangibles como son las ideas, la información y las relaciones. Estos tres elementos muestran que para las empresas de Nueva Economía es más importante la gestión de I+D, el diseño y el tiempo que tarda un producto nuevo en llegar al mercado (*time to market*) (BLANCO, 2004). Fundamentándose en la rapidez con que se efectúan los intercambios en un sistema productivo, deslocalizado y flexible, y en la innovación en los servicios y manufacturas (KNOX *et al*, 2003).

Tradicionalmente, las principales regiones industriales se localizaban próximas a las grandes ciudades donde existían las principales economías de aglomeración y urbanización. Contrariamente, era más difícil encontrar áreas industriales en zonas remotas. La introducción de las TICs se facilita la descentralización industrial, pudiéndose generar economías de aglomeración en áreas periféricas que refuercen y consoliden las

redes y el desarrollo local. MYRDAL (1957) ya avanzó que existirían ventajas comparativas en las áreas periféricas debido a ventajas en suelo disponible y menor congestión viaria.

El objetivo de este artículo es analizar la importancia de las TICs como factor de atracción de localización de empresas; y como factor facilitador de una cierta dispersión de la actividad económica, normalmente centrada en áreas metropolitanas. El caso de estudio se centra en una empresa situada en la Seu d’Urgell (Pirineo Catalán).

2. FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE LA NUEVA ECONOMÍA

Las teorías neoclásicas de localización industrial muestran que los factores de localización se basan principalmente en las materias primeras (elementos físicos/naturales) y el producto. Entre las principales aportaciones por parte de los geógrafos cabe destacar a Hartshorne (1926) que identifica que los factores económicos y sociales tienen un papel más importante que los factores físicos para la localización de una actividad industrial. Posteriormente Renner (1947-1950) en su principio general de localización industrial formula que la localización será próxima a las materias primeras si estas son voluminosas; también será próxima al mercado cuando el producto final sea frágil, voluminoso o sujeto a importantes y rápidos cambios de diseño y tecnología; a las fuentes de energía si su coste energético es muy elevado; y finalmente al mercado de trabajo, cuando los salarios de los trabajadores especializados sea la parte más importante del coste total. Y finalmente Rawston (1958) que formula los principios de localización industrial (*Three principles of industrial location*) que tienen como objetivo una máxima rentabilidad económica en función de las restricciones físicas, tecnológicas y empresariales.

La teorías del comportamiento (Pred (1967-1969); Greenhut (1952-56); Smith (1966)) incorporan variables extraeconómicas en el proceso de localización industrial al enfatizar la actuación del empresario en la toma de decisiones. El empresario, desde un punto de vista económico, se muestra como un individuo irracional (maximizar beneficios y minimizar costes de producción y transporte).

Los cambios en el sistema de producción (Piore i Sabel 1990; Sabel 1989), la especialización de la mano de obra y la progresiva revolución tecnológica (revolución digital) tienen como consecuencia un cambio en la estructura empresarial y la locacional que culminaran con un cambio de estructura comercial. Se pasa de una empresa vertical

jerárquica a una empresa horizontal y plana que separa a las oficinas centrales (gestión y diseño) de las empresas de producción y servicios, donde las estrategias de distribución e intercambio quedan desdibujadas y resultan altamente dinámicas. La revolución tecnológica afecta también a las empresas con el impacto del comercio electrónico que enlaza a compradores y a vendedores electrónicamente a lo largo de la cadena productiva de proveedores (*supply chain*). Todos estos cambios en el sistema de producción y estructura de la mano de obra implican cambios en el tiempo, el espacio y el coste (VERA *et al* 2003).

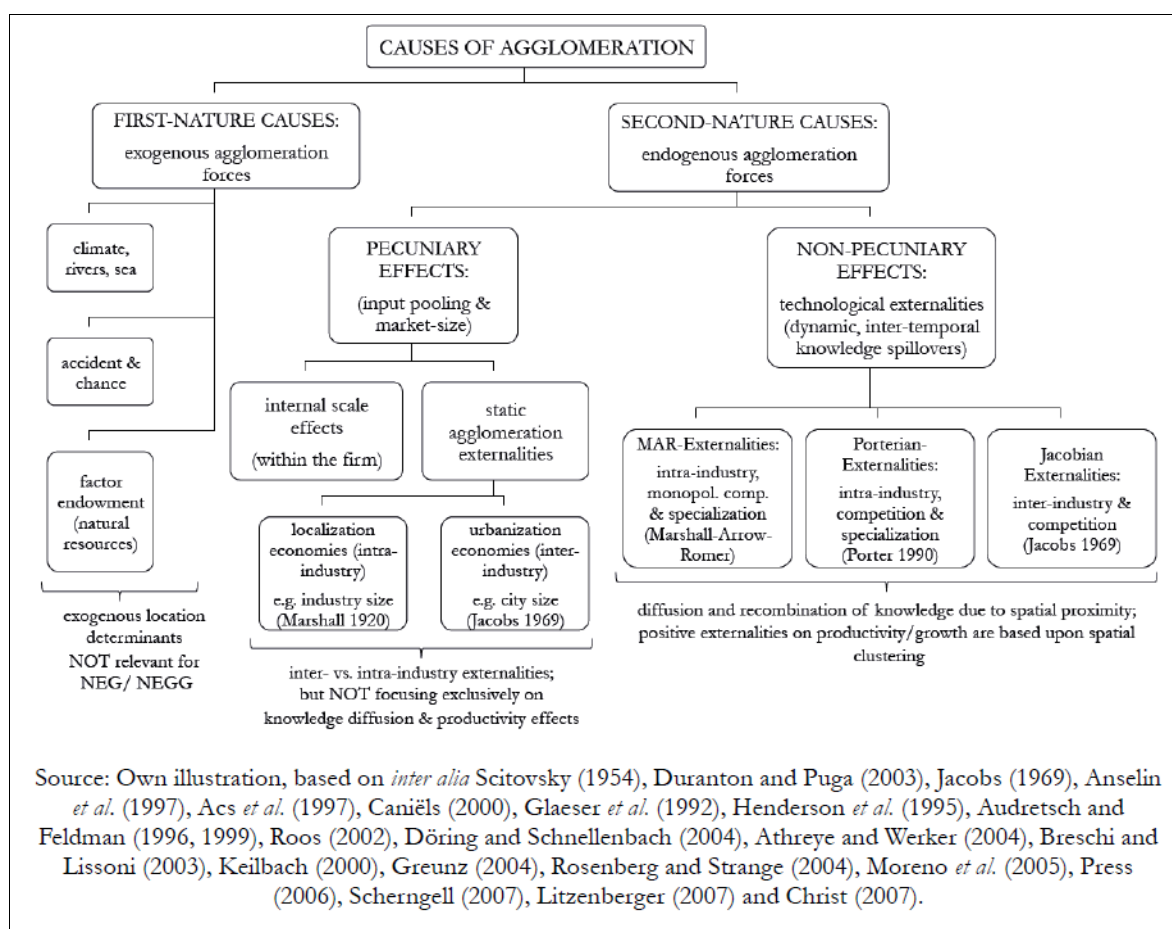
La nueva estructura económica introduce nuevos agentes y necesidades en la localización empresarial. Los centros de formación de mano de obra cualificada, los centros de investigación, las universidades, y las instituciones públicas y privadas son los agentes que generan sinergias que facilitan el desarrollo de innovación, TICs y creación de conocimiento. Las principales necesidades que definen a las empresas son: la proximidad con empresas del mismo sector, la proximidad a zonas donde se genere I+D y conocimiento, disponer de los servicios básicos de las empresas, tener acceso fácil y rápido a la red (banda ancha y fibra óptica) y a las TIC, disponer de una infraestructura que garantice el acceso de las personas y mercancías a cualquier parte del mercado, sea cual sea su localización geográfica; políticas públicas que faciliten el desarrollo de la innovación. Finalmente, se introduce un nuevo factor, el bienestar y la calidad de vida para los trabajadores de las empresas que desarrollan I+D (BLANCO, 2004).

A modo de resumen, CHRIST (2009) desarrolla una tipología de causas de la aglomeración de actividades productivas y las clasifica en dos tipologías: causas de primera naturaleza que hacen referencia a aspectos exógenos determinantes para la localización como son los aspectos físicos y naturales, y las causas de segunda naturaleza cómo son los elementos endógenos de la aglomeración (Figura 1). Haciendo referencia a las externalidades tecnológicas, a la formación de trabajadores, a la cooperación y competencia entre redes de empresas y la especialización, entre los aspectos más destacados.

Las zonas que facilitan estos factores de localización son las aglomeraciones urbanas, que favorecen la creación de clusters competitivos y de desarrollo de I+D. Las TICs ofrecen la posibilidad de distribuir a las empresas a lo largo del territorio sin la necesidad de una aglomeración física así es posible encontrar empresas de alto valor añadido en zonas remotas.

En cambio existen casos de empresas que contrariamente a lo que se postula en la literatura, se localizan en zonas remotas. Donde se introducen nuevos elementos relacionados con la importancia de pertenecer a un lugar (*spatial loyalty*), estas teorías se analiza en el marco de la incrustación territorial (*firm territorial embeddedness*) (GRANOVETTER, 1985; PALLARES-BARBERA, *et al*; 2004) que se define a partir de la incorporación de pequeñas y medianas empresas en un área determinada considerando aspectos sociales y culturales en la localización empresarial.

Figura 1. Principales factores de localización



Source: Own illustration, based on *inter alia* Scitovsky (1954), Duranton and Puga (2003), Jacobs (1969), Anselin *et al.* (1997), Acs *et al.* (1997), Caniëls (2000), Glaeser *et al.* (1992), Henderson *et al.* (1995), Audretsch and Feldman (1996, 1999), Roos (2002), Döring and Schnellenbach (2004), Athreye and Werker (2004), Breschi and Lissoni (2003), Keilbach (2000), Greunz (2004), Rosenberg and Strange (2004), Moreno *et al.* (2005), Press (2006), Scherngell (2007), Litzengerger (2007) and Christ (2007).

Fuente: CHIRST, 2009.

Una síntesis crítica de la evolución de las teorías de localización hasta el inicio del siglo XXI se puede seguir en los trabajos realizados por BARNES (2003), en el que se van introduciendo los principales cambios en la elección de los criterios más significativos. En relación con la geografía económica, PALLARES-BARBERA (2003) nos presenta un resumen de las principales teorías de la localización industrial.

3. ESTUDIO DE CASO

3.1 El uso de las TICs en el conjunto de las empresas catalanas

Des de principios del siglo XXI las empresas catalanas han incrementado la participación de las TICs tanto en la infraestructura (conexión a Internet, telefonía móvil, entre los más destacados), en el uso para la organización, gestión empresarial, el diseño y la formación de los trabajadores, como en el comercio electrónico y servicio postventa. La nueva organización empresarial surgida del uso intensivo de las tecnologías digitales se estructura alrededor de la integración de los procesos internos de la empresa, la gestión de la información, la gestión de los clientes, la gestión de planificación y recursos, y la gestión de los suministros.

La *Encuesta sobre la penetración de las tecnologías de la Información de la Comunicación a las empresas de 10 o más trabajadores de Catalunya (2003)*, y la *Encuesta sobre el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y del comercio electrónico a las empresas de Catalunya 2005-2009* y para el 2008-2009. Son dos estudios elaborados por la el Instituto de Estadística (INE), Els Institut d'Estadística de Catalunya (IDECAT) y la Fundació Observatori per la Societat de la Informació de Catalunya (FOSIC).

Los principales resultados de las encuestas indican que las empresas catalanas de más de 10 trabajadores ya han alcanzado la primera fase del cambio digital, que consiste en tener conexión y presencia en Internet. Desde 2003 hasta el período 2008-2009 las empresas de más de 10 trabajadores han pasado de tener un 98,4% de ordenadores a un 99,2%; de un 95,7% de conexión a Internet a un 97,9%; un 94,8% de correo electrónico a un 97,0%; 78,6% de tener red local a un 86,6%. Destacando sobretodo las mejoras de conexión Intranet, pasando de un 40,5% a un a un 75,7%. Se observa así, una fuerte presencia de las TICs en la gestión (administración y contabilidad) y desarrollo de las empresas de más de 10 trabajadores. Para las microempresas y empresas de menos de 10 trabajadores este crecimiento también es perceptible.

El comercio electrónico y las páginas web son un indicador creciente del uso de las TIC en la difusión y las transacciones comerciales. Des de 2003 las empresas catalanas de más de 10 trabajadores han ido creciendo de un 57,5% de páginas web a un 72,0% en el 2010. Los servicios de las páginas web en el 2010. Destaca sobretodo la presentación de las empresas con un 92,2% y el acceso a catálogos y precios de los productos con un 67.0% (Tabla 1).

Para las microempresas y empresas de menos de 10 trabajadores el uso de páginas web según los resultados de la encuesta del uso de las TIC en el 2010 es del 30,3%. Sectorialmente las empresas de servicios son aquellas que hacen un mayor uso de las páginas web. El comercio electrónico también ha ido creciendo desde 2003, sobretodo las ventas. Pasando de un 7,7% a un 16,1% en el 2010, mientras que las compras se han mantenido. Un crecimiento de las páginas web y la difusión en Internet ha tenido como consecuencia un crecimiento de las ventas. El principal mercado se concentra en primer lugar en Catalunya y en segundo lugar en España.

Tabla 1. Servicios disponibles de web según número de trabajadores y sector de actividad en Catalunya, 2010.

	Empresas con menos de 10 trabajadores	Empresas con más de 10 asalariados	De 10 a 49 trabajadores	De 50 a 249 trabajadores	De 250 trabajadores o más
Empresas con Internet	308.099	26.934	22.615	3.653	665
Página web disponible	30,3	72	68,8	88,3	92,3
Servicios disponibles de la web:					
Presentación de la empresa	85,7	92,9	92,2	95,4	97,9
Declaración de política de intimidad, protección de la privacidad o certificación relacionado con la seguridad de la web	30,5	58,4	55,1	70,7	77,9
Acceso a catálogos de productos y lista de precios	38,6	66,9	67	66,4	65,7
Posibilidad de personalizar o diseñar productos por parte de los clientes	6,4	8,5	7,7	11,3	12,3
Realizar pedidos o reservas en línea	8,2	18,1	18,6	15,2	22,7
Pagos en línea	5,3	8,6	8,9	6,6	11,7
Seguimiento en línea de los pedidos	2,4	11,4	10,8	13,3	16,6
Personalización de la página web para usuarios habituales	3,3	8,6	7,6	12,8	12,7
Anuncios y ofertas de trabajo o recepción de solicitudes de trabajo en línea	6,9	21,4	16,4	37,5	62,1

	Menos de 10 trabajadores			Más de 10 trabajadores		
	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Servicios
Empresas con Internet	24.753	56.826	226.521	7.632	4.514	14.788
Página web disponible	29,3	15,1	34,3	77,1	46,9	77,1
Servicios disponibles de la web:						
Presentación de la empresa	71,6	71	88,7	95,4	85	93,1
Declaración de política de intimidad, protección de la privacidad o certificación relacionado con la seguridad de la web	9,5	7,3	35	55	40,8	63,5
Acceso a catálogos de productos y lista de precios	25,3	14,7	42,5	69,7	46,6	69,1

Posibilidad de personalizar o diseñar productos por parte de los clientes	0	0	7,7	8,3	2,5	9,7
Realizar pedidos o reservas en línea	0	0	9,9	10,5	0,1	25,4
Pagos en línea	0	4,6	5,9	3,7	1,9	12,4
Seguimiento en línea de los pedidos	0	0	2,8	7,3	2	15,2
Personalización de la página web para usuarios habituales	0	4,6	3,4	5,7	2,8	11,2
Anuncios y ofertas de trabajo o recepción de solicitudes de trabajo en línea	6,3	0	7,7	10,6	12,7	28,5

Fuente: IDESCAT (2012)

La incorporación de las TICs en las empresas por ámbitos territoriales está directamente relacionada con la posibilidad de conexión a Internet. En el caso del Alt Pirineu i Aran (APiA), zona donde se localiza el caso de estudio, tiene el porcentaje más bajo de acceso a internet de los hogares y las empresas, un 56,7% en 2010, ante una media de Catalunya del 67,2%. De las siete comarcas que definen el APiA la Seu d'Urgell es la que tiene un 95% de los municipios con acceso a banda ancha e Internet (SOCIETAT DE LA INFORMACIÓ; 2010).

3.2 Las TICs en el Alt Pirineu i Aran: el caso de estudio

3.2.1 GRIFONE: Estudio de caso

La empresa de estudio nació en Terrassa en 1980. En 1988 un grupo de 38 empresarios del Alt Urgell adquirieron la marca con el objetivo de generar puestos de trabajo y fundaron la empresa *GRIFONE-Tèxtil SEU S.A.* (<http://www.grifone.eu>) con sede en la Seu d'Urgell. El desarrollo de la empresa está directamente relacionada a la cooperación de otras empresas, como es el caso *Natura i Tecnologia Indústries d'Andorra* (Naturtec Industries) en 2007 que amplió el capital y una parte de publicidad y difusión a través de la red. La empresa *Landher Montaña* (<http://www.landher.net/>) fundada en 1991 en Gasteiz (Euskadi) especializada en venta a través de comercio electrónico y a la empresa. La empresa está especializada en ropa técnica deportiva (alpinismo, esquí, ciclismo...) y equipamientos profesionales con la finalidad de ver la montaña desde otra perspectiva. Los principales clientes son practicantes del deporte tanto a nivel profesional como amateur, y los profesionales de los cuerpos de seguridad (policías locales, y autonómicos), forestales y trabajadores para las grandes corporaciones. La distribución de estos productos se hace a través de puntos de venta especializados en Catalunya, España, Andorra. Tiene distribuidores en Europa (Francia, Austria, Noruega, Finlandia, UK,

Alemania, Italia) y Asia (Corea, Taiwan, Hong Kong y China) y a través del comercio electrónico.

Actualmente emplea a 30 trabajadores, la mitad mujeres, para el diseño, logística y venta de productos, a parte de las conexiones con otros países que realizan la fase productiva. La fase de diseño y gestión empresarial está relacionada con instituciones y centros de investigación localizadas en el Área Metropolitana de Barcelona, gracias a las TICs. El uso de las TICs no tan solo es el diseño de las piezas y tejidos, sino también en la logística, organización interna y almacenamiento, así como para la venta y sobretodo el servicio postventa para analizar las necesidades de los usuarios de prendas deportivas de montaña. A través de su página web o Facebook ofrece encuentros a los usuarios/clientes, información sobre temas vinculados a la montaña (alpinismo), becas de formación en temas de montaña o consultas sobre temas relacionados con las mejoras tecnológicas en el diseño textil. En colaboración con la Cooperativa Cadí, empresa de la zona que apoya el deporte, patrocinan las actividades deportivas que generan actividad social en el Alt Urgell.

La innovación y la cooperación con institutos de investigación y universidades son muy importantes para el desarrollo de la empresa. Destacando, en primer lugar el proyecto de colaboración en 2010 entre ESADE y la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) con el fin de tener un mejor conocimiento de las necesidades de los clientes y poder ofrecerles productos más adecuados y competitivos. En segundo lugar, los convenios de colaboración con empresas especializadas en la gestión empresarial y nuevas tecnologías que le permitan mejorar la gestión de su cadena de suministro, maximizando la eficiencia empresarial. En tercer lugar, innovación en los materiales textiles utilizados y en los diseños para que sean ergonómicos, en esta fase es necesaria la colaboración de los clientes con los técnicos especializados en el diseño del producto. El problema es la falta de mano de obra especializada que no tiene acceso a una red de instituciones ni de centros universitarios. Así mismo, la movilidad hacia los grandes centros hace que no vuelvan los trabajadores a estas zonas remotas.

El uso de las TIC y mejoras en la gestión empresarial hizo que en el 2007 el Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya le concediera el Premio a la Competitividad a *GRIFONE- Textil la Seu S.A* por el grado de innovación implementado en sus productos. La distinción se debe a la implantación de un sistema de creación y desarrollo de nuevos productos especializados. La inversión por parte de I+D ha permitido a la empresa un crecimiento anual del 20%, destacando el hecho

de haber establecido mejoras tanto en las alianzas tecnológicas con los proveedores de los tejidos como con los distribuidores de los productos.

El sentido de identidad con la zona por parte de los propietarios es el motivo principal por el cual la empresa se localiza en el Pirineo una zona considerada poco adecuada para la localización de empresas de I+D. Las TICs, Internet y el comercio electrónico hacen que estos espacios alejados se conviertan en espacios más cercanos (PALLARES-BARBERA, *et al*; 2004).

3.2.2 GRIFONE y su relación con el conjunto del APiA

Las conclusiones a las que llegaron empresarios del APiA a las I Jornadas Económicas del Alt Pirineu i Aran (2009) afirman que falta un espíritu emprendedor e innovador, que a pesar de tener experiencias aisladas muy positivas no identifican al APiA como una zona de especial atracción de nuevas empresas innovadoras. Consideran que los retos necesarios que han de superar para ser nodos de atracción de empresas serían:

- Tener las mismas prestaciones en Telecomunicaciones que las aglomeraciones urbanas. Las empresas localizadas en las zonas de montaña del Pirineo Catalán pueden competir, y compiten con territorios de todo el mundo, pero el acceso a la red no está resuelto para tener acceso en todo el territorio del APiA.

- A pesar de ser usuarios del comercio electrónico y ver sus beneficios, los empresarios tienen una mentalidad “clásica” y prefieren las transacciones comerciales cara a cara y no a través de la red. La obertura les permitiría abrir nuevos mercados y poder competir en el mercado global.

- Las iniciativas de desarrollo han sido individuales, hay una falta de estrategias políticas y territoriales conjuntas.

- A pesar que hay casos de relación y cooperación empresarial con empresas localizadas en otros territorios. Las empresas del APiA no tienen relaciones interempresariales en el territorio.

- Finalmente, hay una falta de instituciones públicas que faciliten la construcción de un vivero de empresas y la creación ocupación para trabajadores cualificados de forma que sean un polo de atracción de nuevas empresas de calidad. Con la finalidad de evitar que los trabajadores calificados tengan que marchar de la zona.

4. REFLEXIONES FINALES

En una primera aproximación podemos señalar las siguientes conclusiones sobre los efectos de la inclusión de las TICs (VERA *et al*, 2011; TULLA *et al*, 2009) en las empresas del Pirineo catalán:

- Algunas actividades económicas competitivas se han desarrollado en la periferia de las grandes áreas urbanas, al no necesitar las economías de aglomeración propia de las teorías clásicas de localización.

- La mayor parte de estas empresas se caracterizan por generar un valor añadido que les permiten competir con otras empresas más simples que tienen menores costes de producción. Esto sucede en el sector textil deportivo y en los productos agroalimentarios donde se impone la calidad con precios diferenciales sobre la cantidad a precios bajos.

- Cada vez hay más necesidad y posibilidad de cooperación entre empresas, del mismo sector o que están implicadas en distintas fases del proceso de creación y venta de los productos. Ello comporta la posibilidad de fraccionar fases de la producción y comercialización, pero también de establecer alianzas entre empresas en alguna de estas fases.

- Las TICs forman parte de todas las fases del proceso: la gestión, diseño (patrones y tejidos), producción y servicio de venta utilizando el comercio electrónico.

- Sin embargo, cada vez es más importante la atención particularizada de forma que se implica más al cliente solicitando mejoras en el diseño de los productos, para ello se utilizan las redes sociales como el Facebook o el Twitter.

- La localización de estas empresas en lugares próximos a paisajes de calidad y áreas naturales protegidas, genera una naturbanización positiva que se contrapone a la ocupación desordenada de los espacios de montaña.

- Sin lugar a dudas, estas empresas colaboran al desarrollo local de las áreas de montaña y al empleo de las mujeres y los jóvenes, entre otros motivos por su mayor preparación en las TICs que evolucionan continuamente.

En esta comunicación no se pretende abarcar todas las experiencias que conocemos sino únicamente plantear unas primeras constataciones de los cambios en las actividades económicas del Pirineo catalán como resultado de la difusión de las TICs.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARNES, T.J. (2003). "The place of locational analysis: a selective and interpretative history". *Progress in Human Geography* 27: 69-95.
- BLANCO, R. (2004). "Catalunya i els factors de localització davant la nova economia". *Nota d'Economia*, 78: 115-134.
- CHIRST, JP. (2009). "New Economic Geography reloaded: Localized knowledge Spillovers and the Geography of Innovation". *FIDZ Discussion paper* 01-2009. <https://fzid.uni-hohenheim.de/71978.html>
- FUNDACIÓ OBSERVATORI PER LA SOCIETAT DE LA INFORMACIÓ DE CATALUNYA (2004). *Encuesta sobre la penetración de las tecnologías de la Información de la Comunicación a las empresas de 10 o más trabajadores de Catalunya (2003)*. Generalitat de Catalunya.
- FUNDACIÓ OBSERVATORI PER LA SOCIETAT DE LA INFORMACIÓ DE CATALUNYA (2010). *Encuesta sobre el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y del comercio electrónico a las empresas de Catalunya 2005-2009*. Generalitat de Catalunya.
- GRANOVETTER, M., (1985). "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91: 481-93.
- GRIFONE – TEXTIL LA SEU S.A. <http://www.grifone.eu> (Consulta 15/05/2012).
- IDESCAT (2012). Uso de TIC y del comercio electrónico en las empresas. <http://www.idescat.cat/es/economia/tice.html> (Consulta 15/05/2012).
- INSTITUT PER AL DESENVOLUPAMENT I LA PROMOCIÓ DE L'ALT PIRINEU I ARAN (2009). *Primeres jornades econòmiques de l'Alt Pirineu i Aran. L'economia pirinenca avui: oportunitats en temps de crisi*. Talam – 3 de diciembre de 2009.
- KELLY, K. (1998). *New Rules for the New Economy*. Nueva York: Viking.
- KNOX, P.; AGNEW, J. y McCARTHY, L. (2003). *The Geography of the world economy: an introduction to economic geography*. Oxford: Oxford University Press.
- MYRDAL, G. (1957) *Economic Theory and Under-Developed Regions*, Gerald Duckworth & Co Ltd, London.

- OFICINA DE MARQUES DEL PRINCIPAT D'ANDORRA. BASES DE DADES OMPA (2002) <http://www.ompa.ad> (Consulta 15/05/2012).
- PALLARES-BARBERA, M. (2003) “Geografia econòmica i localització industrial”. *Documents d'Anàlisi Geogràfica* 42: 171-182.
- PALLARES-BARBERA, M.; TULLA, A.F. y VERA, A. (2004). “Spatial loyalty and territorial embeddedness in the multi-sector clustering of the Berguedà region in Catalonia (Spain)”. *Geoforum* 35: 635–649.
- TULLA, A.F.; PALLARES-BARBERA, M.; VERA, A. (2009) Naturbanization and local development in the mountain areas of Catalan Pyrenees, en PRADOS, J.M. (ed) Naturbanization: New identities and processes for rural-natural areas, Taylor & Francis Group, London: 75-92.
- VERA, A.; BADIA, A.; PALLARES-BARBERA, M. (2003). “La adopción de internet en la red de empresas y la percepción de la nueva economía en comarcas semi-remotas de tradición industrial de Catalunya”. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* 36: 129-147.
- VERA, A.; BADIA, A.; TULLA, A.F. (2011). “Desarrollo local en el Pirineo Catalán: impulso económico y sostenible del territorio”. *Finisterra* XLVI, 92: 9-27.

V Jornadas de Geografía Económica
Grupo de Geografía Económica de la AGE
Girona, del 28 al 30 de junio de 2012

Crisis económica e impactos territoriales

TERCERA CIRCULAR (junio 2012)
Temática y programa definitivo

Colaboran:

Departament de Geografia de la Universitat de Girona
Càtedra de Geografia i Pensament Territorial de la Universitat de Girona
Institut de Medi Ambient de la Universitat de Girona
Facultat de Lletres de la Universitat de Girona
Fundació Privada Girona: Universitat i Futur

Lugar

Sala de Graus. Facultat de Lletres. Universitat de Girona
Pl. Ferrater Móra, 1 - 17071 Girona

Fechas

Jueves 28, viernes 29, y sábado 30 de junio de 2012



Temática

Las V^{as} Jornadas de Geografía Económica tendrán lugar en Girona los días 28, 29 y 30 de junio de 2012, bajo el lema “Crisis económica e impactos territoriales”. El objetivo es reflexionar sobre el alcance y las consecuencias de la crisis económica actual a diversas escalas, fundamentalmente española, regional y local.

La crisis financiera y económica que afecta al mundo occidental tiene unos efectos que se manifiestan en todas las escalas y por sus características parece que va a afectar de forma substancial el modo de organización social y político. En el caso de España, la recesión económica y el problema de la deuda han implicado el final de ciclo de un modo de desarrollo en el que el sector inmobiliario y la disponibilidad de crédito han tenido un papel central, por su propio peso y por sus efectos de arrastre de diversos sectores industriales y económicos, con unos efectos relevantes sobre las economías locales y los mercados de trabajo. A su vez, la crisis ha supuesto la reorganización de sectores, como el financiero, con indudables consecuencias en la distribución del poder económico regional.

En este contexto, las Jornadas analizarán el impacto territorial de las diversas manifestaciones de la crisis, así como los nuevos aspectos que sobre las políticas de desarrollo local y la comprensión de los mecanismos de funcionamiento de las economías nacionales, regionales y locales se desprenden de su análisis. Se han establecido tres grandes áreas temáticas, a las cuales deben adscribirse las comunicaciones que se presenten.

1. Crisis económica y reconfiguraciones territoriales

La crisis económica y financiera ha conllevado una serie de reconfiguraciones territoriales a diversas escalas. A nivel global ha potenciado el papel de los llamados países emergentes y la creación de nuevos organismos de gobernanza mundial. A nivel europeo, la tormenta financiera ha supuesto una redefinición del papel de los diversos países y el cuestionamiento de los mecanismos de *gobernanza*. En España la crisis ha puesto en evidencia los desequilibrios y debilidades del sistema político-económico y obliga a replantear las prioridades en los servicios públicos e incluso a reconsiderar el entramado institucional. Considerando el impacto territorial, la diferente especialización productiva regional y el énfasis diverso en que se ha manifestado el modelo de desarrollo de las últimas décadas (con un papel fundamental de la actividad urbanizadora), ¿implica también una diversidad de impactos en unas u otras áreas? ¿se modifica en este caso el papel que juegan los diversos territorios?

2. Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis

En las últimas décadas, el análisis de los sistemas productivos locales ha sido fuente de inspiración y de avance metodológico y conceptual en la geografía económica. El análisis de los últimos desarrollos puede ilustrarnos sobre los efectos de la crisis a nivel local y sobre la capacidad de resistencia de los actores locales. Por otro lado, es también objeto de análisis de esta ponencia el impacto de la crisis en los mercados de trabajo locales, así como de la evolución de la actividad en los espacios urbanos y en las zonas especializadas en actividad económica.

3. Economía del conocimiento y la innovación

El énfasis en la innovación y el desarrollo de un nuevo modelo basado en el conocimiento han sido propuestos para superar los desequilibrios estructurales de la economía española y conseguir un aumento de productividad. El análisis del papel de los agentes sociales en los procesos de innovación y el balance de las políticas y actuaciones desarrolladas en los últimos años parece esencial en un momento en que la crisis económica puede comprometer el avance en un cambio de modelo productivo.

Programa

Jueves 28 de junio

9:00 h. Inscripciones y presentación de las Jornadas

9:30 h. **Conferencia inaugural:** Joan Majó "Una crisis global, pero no uniforme"

10:30 h. **Ponencia 1.** Crisis económica y reconfiguraciones territoriales

- Conferencia Ricardo Méndez, Instituto de Economía y Geografía, CSIC
- 11:15 h. Pausa - café
- 11:30 h. Presentación de comunicaciones (8 comunicaciones)

13:30 -14:30 h. Comida catering Claustro Facultad del Letras

14:30 h. Salida en autobús Visita Polo económico de Girona Sur

- 15:00 – 16:15 h. Visita a la empresa Comexi (Polígono Industrial de Girona)
- 16:30 – 17:30 h. Aeropuerto Girona-Costa Brava.
- 18:00 h. Llegada al Parc Científic i Tecnològic. Café

18:30 – 20:30 h. Auditorio Edificio Narcís Monturiol. Parc Científic i Tecnològic de la UdG

- **Acto de celebración de los 25 años del Grupo de Geografía Económica** de la Asociación de Geógrafos Españoles.

21:30 h. Cena

Viernes 29 de junio

9 h. **Ponencia 2.** Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis

- Conferencia José Luis Alonso, Departamento de Geografía Universidad de Salamanca
- Presentación de comunicaciones (4 comunicaciones)

11:30 h. Pausa café

12:00 h. **Conferencia profesora invitada:** Yuko Aoyama "Geography of Economic Governance: Industrial dimensions of state-market relations"

13:30 – 14:30 h. Comida catering Claustro Facultad del Letras

15:00 h. **Asamblea del Grupo de Geografía Económica.** Aula C-4 (3er. Piso Facultad Letras)

16:00 – 18:00 h. **Ponencia 3.** Economía del conocimiento y la innovación

- Presentación del tema a cargo de Montserrat Pallarès-Barberà
- Presentación de comunicaciones (6 comunicaciones)

19:00 h. **Visita** a la ciudad de Girona

21:00 h. Cena

Sábado 30 de junio de 2012:

Visita a empresas de economía social de la Garrotxa:

9:00 h. Salida de Girona

Visita Cooperativa La Fageda y Cooperativa SAT La Vall d'en Bas.

14:30 h. Comida en restaurante

17:00 h. Final de la excursión en Girona

Presentación de los profesores invitados y ponentes:

Conferencia inaugural:

Dr. JOAN MAJÓ I CRUZATE

Doctor en Ingeniería industrial por la UPC.

Ex ministro de Industria y Energía (1985-86); alcalde de Mataró (1979-83).

Ha sido empresario y directivo de diversas empresas tecnológicas. Vinculado a la política de telecomunicaciones, investigación, comunicaciones y Ciencia de la Unión Europea.

Ha sido también Director General de la Corporació Catalana de Ràdio i Televisió (2004-2008).

Autor de los libros sobre la crisis económica:

- *No m'ho crec*. Magrana Edicions, 2009.
- *Després de tocar fons*. Magrana Edicions 2010.
- *Luz al final del túnel: vivir y trabajar después de la crisis*. RBA Libros, 2010

<http://www.bcongresos.com/congresos/gestor/ckfinder/userfiles/files/OECD/JOAN%20MAJ%C3%93.pdf>

Conferencia profesora invitada:

Dra. YUKO AOYAMA

Profesora en la Graduate School of Geography, Clark University. *Editor-in-Chief* de la revista *Economic Geography*. Especializada en las siguientes áreas temáticas: Globalización, innovación tecnológica, organización industrial, cultura y creatividad.

Publicaciones recientes:

Aoyama, Yuko and Hiro Izushi. Forthcoming. "Video-Game Industry." Chapter in McCann, et al, (eds.), *Handbook of Economic Geography and Industry Studies*. Edward Elgar.

Aoyama, Yuko, 2011. "Teleology, Contexts, and Agency in Sheppard's Socio-Spatial Ontology" *Dialogues in Human Geography* 1 (March): 76-79.

Innovation and Growth, Edward Elgar.

Aoyama, Yuko, James T. Murphy, Susan Hanson. 2010. *Key Concepts in Economic Geography*. Sage Publications.

<http://www.clarku.edu/faculty/facultybio.cfm?id=31>

Ponente área temática 1. Crisis económica y reconfiguraciones territoriales

Dr. RICARDO MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE

Profesor de investigación en el Instituto de Economía y Geografía. Consejo Superior de Investigaciones Científicas

<http://www.gedeur.es/framemembers.htm>

<http://www.iegd.csic.es/ficha1?apellido=M%C3%A9ndez%20Guti%C3%A9rrez%20del%20Valle&nombre=Ricardo>

Ponente área temática 2. Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis

Dr. JOSÉ LUIS ALONSO SANTOS

Director del Departamento de Geografía. Universidad de Salamanca

Líneas de investigación: Geografía Económica e Industrial, Desarrollo Regional, Geografía de América Latina

<http://campus.usal.es/~geografia/joseluisalonso.htm>

Área temática 3. Economía del conocimiento y la innovación

Conductora Dra. Montserrat Pallarès-Barberà

Profesora del Departamento de Geografía de la Universitat Autònoma de Barcelona

<http://scholar.harvard.edu/montserrat-pallares-barbera/>

Comunicaciones

– *PONENCIA 1. Jueves 28 de junio, 11.30 h.*

CRISIS Y TERRITORIO. ¿EXPECTATIVAS ECONÓMICAS TRUNCADAS?

Isabel DEL RÍO LAFUENTE
Juana RODRÍGUEZ MOYA

SENSIBILIDAD Y RESILIENCIA DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS DURANTE LAS CRISIS ECONÓMICAS (1976-2011)

José Luis SÁNCHEZ HERNÁNDEZ

EFFECTOS TERRITORIALES DE LA CRISIS FINANCIERA SOBRE LAS ENTIDADES BANCARIAS: LA FUSIÓN DE LAS CAJAS DE AHORRO ARAGONESAS

M. Pilar ALONSO LOGROÑO
Ángel PUEYO CAMPOS

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LA ACCESIBILIDAD A LOS ESPACIOS PRODUCTIVOS: EL CASO DEL ÁREA METROPOLITANA DE VALENCIA

M. Dolores PITARCH GARRIDO
Ignacio CANO MAESTRO

“PORQUE ERES UNA CHICA”: VISIBILIDAD Y LEGITIMIDAD EN EL TRABAJO DE LAS MUJERES. PATRIARCADO Y CAPITAL SOCIAL

Montserrat PALLARÈS-BARBERÀ
Antònia CASELLES PUIGDEMASA

IMPACTO DE LA CRISIS ECONÓMICA EN UN DESTINO TURÍSTICO LITORAL: REPERCUSIONES Y ESTRATEGIAS DE FUTURO

Anna Maria GRABULOSA GARZÓN
Carles BARRIOCANAL LOZANO

CO-EVOLUTION AND NETWORK FORMATION IN THE AIR TRANSPORT SECTOR

Pere SUAU-SÁNCHEZ
Montserrat PALLARÈS-BARBERÀ

LOS ESPACIOS TECNOLÓGICOS EN ESPAÑA: DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA ESTRATÉGICA ANTE LA CRISIS A PARTIR DE EXPERIENCIAS DE ÉXITO

(PONENCIA 3)

Paz BENITO DEL POZO
Henar PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS

PROBLEMÁTICAS VINCULADAS AL MANEJO INTEGRAL DE CUENCAS HIDROGRÁFICAS. GESTIÓN COMPARTIDA, PRODUCTIVIDAD Y SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL EN CLAVE JURÍDICO-AMBIENTAL

Marina Laura LANFRANCO VÁZQUEZ

– *PONENCIA 2. Viernes 29 de junio, 9:45 h.*

CRISIS, REPRIMARIZACIÓN Y TERRITORIO EN ECONOMÍAS EMERGENTES: CASO COLOMBIA

Nohra LEÓN RODRÍGUEZ

LOS EFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS: ¿HACIA NUEVOS DESEQUILIBRIOS TERRITORIALES?

Julia SALOM CARRASCO

Juan Miguel ALBERTOS PUEBLA

EL POTENCIAL INDUSTRIAL DEL CORREDOR CONFIGURADO POR LA AUTOVÍA A-2 EN LAS COMARCAS DE LLEIDA

Aaron GUTIÉRREZ PALOMERO

Daniel PAÛL AGUSTÍ

EL COMERCIO ÉTNICO EN CASTELLÓ DE LA PLANA: RESPUESTAS DE UN SUBSISTEMA COMERCIAL CON VOCACIÓN METROPOLITANA ANTE LA CRISIS ECONÓMICA

Javier SORIANO MARTÍ

Paqui TERCERO HERREROS

– *PONENCIA 3. Viernes 29 de junio, 16:15 h.*

UN ANÁLISIS COMPARATIVO, POR CCAA, ENTRE LOS GASTOS EN INNOVACIÓN DE LAS EMPRESAS Y LA PRODUCCIÓN DE TESIS DOCTORALES (AÑOS 2000 Y 2010)

Josep M. PRAT FORGA

ESTRATEGIAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO EN LA AGLOMERACIÓN METROPOLITANA DE SEVILLA

Inmaculada CARAVACA BARROSO

Gema GONZÁLEZ ROMERO

ECONOMÍA CREATIVA Y ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE MADRID

Juan José MICHELINI

Ricardo MÉNDEZ DEL VALLE

LA DISTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA CREATIVA Y DEL CONOCIMIENTO EN CATALUNYA. DINÁMICAS EN LOS ESPACIOS METROPOLITANOS Y NO METROPOLITANOS

Joan GANAU CASAS

Daniel PAÛL AGUSTÍ

Pilar RIERA FIGUERAS

PROPUESTA DE INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES PARA DIMENSIONAR LA COMPETITIVIDAD DEL 22@BARCELONA

Esteve DOT JUTGLÀ

INNOVACIÓN Y TIC'S COMO DETERMINANTES LOCACIONALES EN EL DESARROLLO DEL PIRINEO CATALÁN

Ana VERA MARTÍN

Antoni TULLA PUJOL

JORNADAS DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA. GRUPO DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA

IV Jornadas de Geografía Económica. León, 1 y 2 de julio de 2010

"Las nuevas áreas empresariales: promoción y recalificación del suelo industrial, logística y gobernanza".

III Jornadas de Geografía Económica. Valencia, del 23 al 25 de octubre de 2008

"Globalización económica: amenazas y oportunidades para los territorios"

II Jornadas de Geografía Económica. Salamanca, 23 y 24 de noviembre de 2006

"Industria y Ciudad. Geografía de una relación renovada"

I Jornadas de Geografía Económica. Valladolid, 21 y 22 de septiembre de 2004

"Entornos empresariales, capacidad de innovación y desarrollo territorial"

JORNADAS DEL GRUPO DE GEOGRAFÍA INDUSTRIAL

VIII Jornadas de Geografía Industrial. Zaragoza, septiembre de 2001

La industria como fenómeno global y local - Aproximación a las fuentes para el estudio de la geografía industrial en España

VII Jornadas de Geografía Industrial. Alicante, octubre de 1999

Industria y medio ambiente

VI Jornadas de Geografía Industrial. Granada, junio de 1997

Nuevas tecnologías, trabajo y localización industrial

V Jornadas de Geografía Industrial. Girona, septiembre de 1994

La industria en la planificación urbana - La situación de los servicios en España

IV Jornadas de Geografía Industrial. Salamanca, julio de 1992

Las políticas de promoción industrial

III Reunión de Geografía Industrial. Sevilla, septiembre de 1990

Procesos actuales de industrialización en espacios periféricos y Innovación tecnológica y políticas de promoción industrial

II Reunión de Geografía Industrial. Santiago de Compostela, septiembre de 1988

Procesos de industrialización en áreas rurales y Problemática del suelo industrial

I Reunión de Geografía Industrial. Madrid, junio de 1987

El estado de la investigación geográfica sobre el hecho industrial en España

Lugares de celebración de las Jornadas



- Sala de Graus. Facultat de Lletres UdG. Pl. Ferrater Móra, 1 - 17071 Girona
- Auditori Edifici Narcís Monturiol. Parc Científic i Tecnològic de la UdG (jueves 28 tarde)

Visitas durante las Jornadas



Polo económico de Girona Sur



Empresas de economía social de la Garrotxa

**V Jornadas de Geografía Económica
Grupo de Geografía Económica de la AGE**

Girona, del 28 al 30 de junio de 2012

Crisis económica e impactos territoriales

Comité organizador

Rafel Llussà Torra
(Universitat de Girona)

Xavier Paunero
(Universitat de Girona)

Mita Castañer Vivas
(Universitat de Girona)

Joan Vicente Rufi
(Universitat de Girona)

Jaume Feliu Torrent
(Universitat de Girona)

Adrià Vila Cufí
(Universitat de Girona)

Comité científico

Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle
(Instituto de Economía y Geografía-CSIC)

José Luis Alonso Santos
(Universidad de Salamanca)

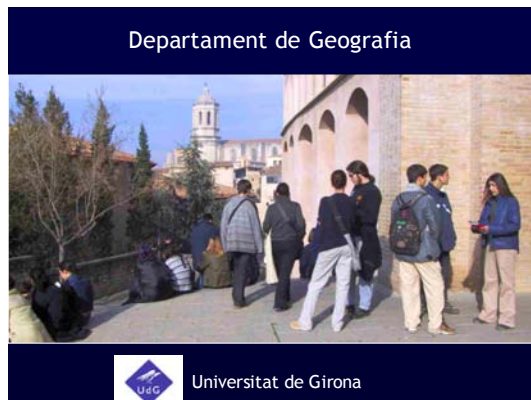
Juan Miguel Albertos
(Universitat de València)

Montserrat Pallarès-Barberà
(Universitat Autònoma de Barcelona)

Pilar Alonso Logroño
(Universitat de Lleida)

Rafel Llussà Torra
(Universitat de Girona)

Xavier Paunero
(Universitat de Girona)



**Departament de Geografia
Universitat de Girona
Pl. Ferrater Móra, 1 - 17071 Girona
Teléfono: 972 418 213**

V Jornadas de Geografía Económica
Grupo de Geografía Económica de la AGE
Girona, del 28 al 30 de junio de 2012

Crisis económica e impactos territoriales

DOSIER DE VISITAS



Mapas de Situación

Principales poblaciones del área de Girona



Jueves 28 de junio: Visita Polo económico de Girona Sur

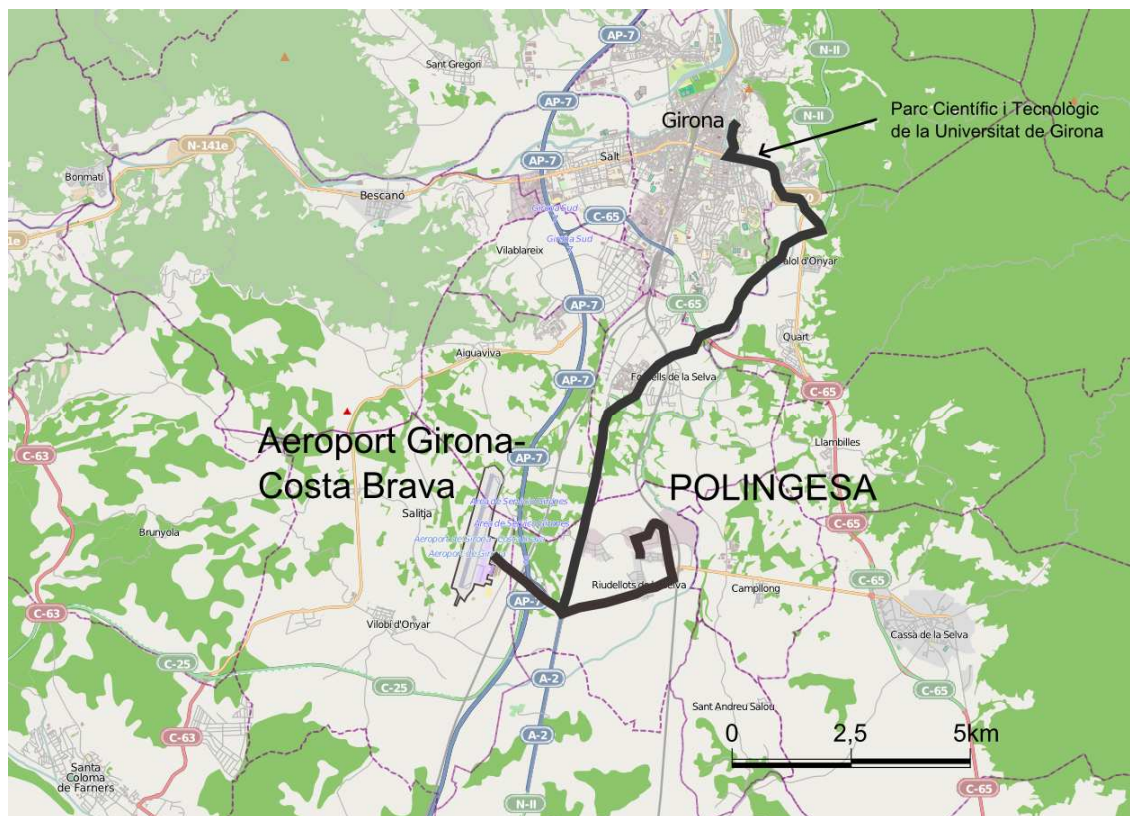
14:30 h. Salida en autobús

15:00 – 16:15 h. Visita a la empresa Comexi (Polígono Industrial de Girona)

16:30 – 17:30 h. Aeropuerto Girona-Costa Brava.

18:00 h. Llegada al Parc Científic i Tecnològic. Café

Itinerario



Documentación

Datos aeroportuarios

HERAS, M. (2009); "El aeropuerto de Girona – Costa Brava: 50 años de relaciones con el territorio"; en Caravaca, I, Fernández, V.; Silva, R. (dir.), *Ciudades, culturas y fronteras en un mundo en cambio*, Junta de Andalucía. Consejeria de Obras Públicas y Transportes: Sevilla, 249-258.

Aeropuertos españoles en pasajeros 2011 Tabla nº 1

AEROPUERTO	PASAJEROS	VARIACION 2000-2011 (%)
MADRID-BARAJAS	49.671.270	51,0
BARCELONA-EL PRAT	34.398.226	73,6
PALMA DE MALLORCA	22.726.707	17,0
MALAGA-COSTA DEL SOL	12.823.117	35,8
GRAN CANARI	10.538.829	12,4
ALICANTE	9.913.731	64,2
TENERIFE-SUR	8.656.487	-2,2
IBIZA	5.643.180	26,1
LANZAROTE	5.543.744	10,8
VALENCIA	4.979.511	120,1
SEVILLA	4.959.359	134,4
FUERTEVENTURA	4948.018	42,7
TENERIFE-NORTE	4.095.103	60,8
BILBAO	4.046.172	58,3
GIRONA	3.007.977	361,8
TOTAL	185.951.431	
TOTAL ESPAÑA	204.386.371	

Fuente: Aena.

Aeropuertos de Cataluña 2000- 2011.

Tabla nº 2

AEROPUERTO	PASAJEROS 2000	RANKING 2000	PASAJEROS 2011	RANKING 2011	VARIACIÓN % 2000-2011
BARCELONA	19.809.540	2º	34.398.226	2º	73,6
GIRONA	651.402	23º	3.007.977	15º	361,8
REUS	728.221	20º	1.362.683	18º	87,1
SABADELL	12.716	42º	0	48º	-
LLEIDA	0	-	25.563		-
TOTAL	21.201.889		38.794.449		82,9
TOTAL ESPAÑA	140.991.621		204.386.371		45,0

Fuente: Aena

Mapa nº 1

(imatge a part)

Fuente: Generalitat de Catalunya

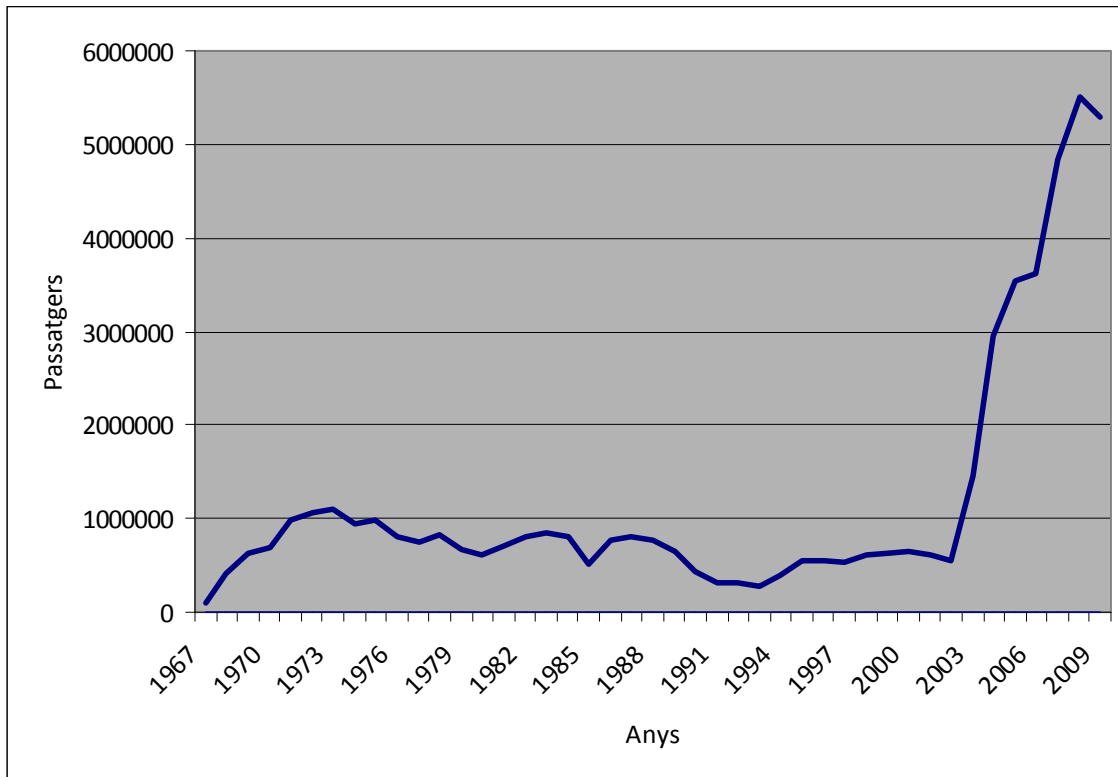
ESTADÍSTICAS AEROPORTUARIAS-GIRONA/COSTA BRAVA (2002-2011)

Tabla nº 3

AÑO	PASAJEROS	VAR.%	POS.	OPERACIONES	VAR.%	POS.	CARGA	VAR.%	POS.
2002	557187	-10,5	23º	14.907	10,3	22º	494.361	184,6	23º
2003	1.448.796	160,0	16º	20.138	35,1	19º	238.947	-51,7	24º
2004	2.962.988	104,5	14º	28.668	42,4	18º	142.973	-40,2	27º
2005	3.533.564	19,3	15º	32.126	12,1	14º	240.696	68,4	26º
2006	3.614.254	2,3	15º	33.439	4,1	18º	484.407	101,3	22º
2007	4.848.604	34,2	10º	45.829	37,1	17º	234.180	-51,7	24º
2008	5.510.970	13,79	9º	49.927	8,9	16º	184.127	-21,4	23º
2009	5.286.970	-4,1	8º	48.127	-3,6	14º	71.268	-61,3	27º
2010	4.863.954	-8,0	11º	43.291	-10	15º	63.467	-10,9	27º
2011	3.007.977	-38,2	15º	27.799	-35,8	19º	62.495	-1,5	25º
TOTAL	35.635.264			344.251			2.216.921		

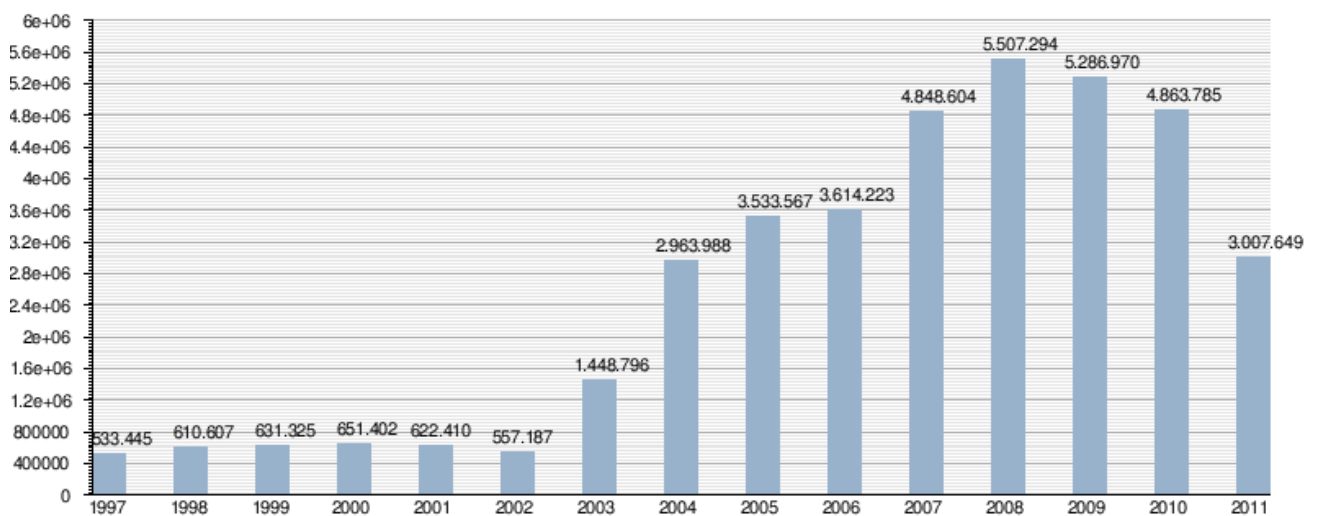
Fuente: Aena

Evolución del número de pasajeros en el Aeropuerto Girona-Costa Brava (1967-2009)



Fuente: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA).

Evolución del número de pasajeros en el Aeropuerto Girona-Costa Brava (1997-2011)



Fuente: AENA http://es.wikipedia.org/wiki/Aeropuerto_de_Gerona

CAPÍTULO XV

EL AEROPUERTO DE GIRONA-COSTA BRAVA: 50 AÑOS DE RELACIONES CON EL TERRITORIO

Marc Heras Bofill

Introducción

En el mes de abril de 2007 se celebraron los 40 años de la inauguración de las instalaciones aeroportuarias de Girona, situadas en el municipio de Vilobí d'Onyar, al sur de la ciudad catalana. Pero los inicios del proyecto los tenemos que buscar durante la segunda mitad de los años 50 del siglo pasado. Por este motivo, el título de este capítulo hace referencia al medio siglo de relaciones que se han establecido entre el aeropuerto y el territorio (los agentes económicos y la sociedad en general, desde su concepción hasta el día de hoy, aunque la inauguración de las instalaciones tuvo lugar el primero de abril de 1967).

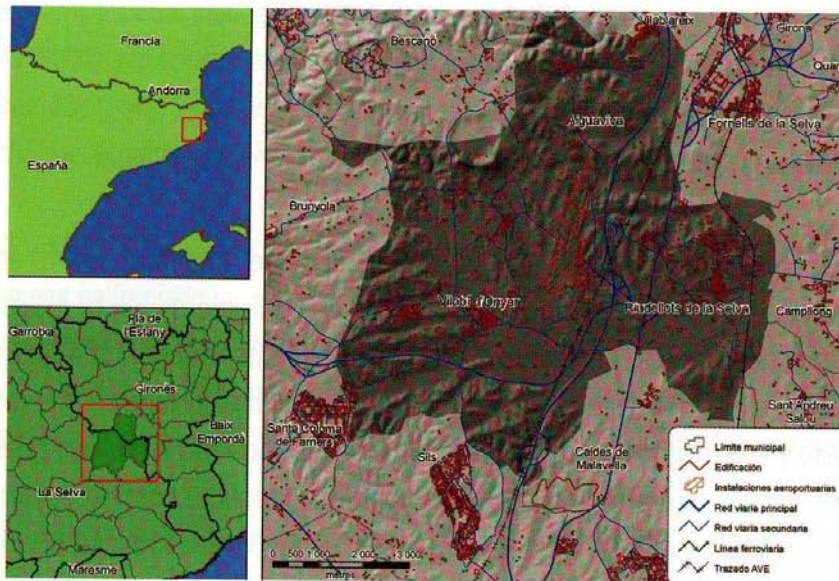
El capítulo se estructura en dos partes. La primera consiste en un resumen de la investigación referente al aeropuerto de Girona-Costa Brava y sus relaciones con el territorio y la sociedad, siguiendo un hilo cronológico descriptor de los cambios que se han ido sucediendo en el último medio siglo. La segunda parte es una breve exposición sobre la situación actual y el futuro de mis investigaciones en este campo, acompañada de una declaración de intenciones, más que de una planificación, del rumbo a seguir para sentar las bases teóricas de un trabajo de la índole del que aquí se presenta. Este capítulo, a su vez, es fruto de la investigación llevada a cabo en el *Máster de Medio Ambiente* de la Universidad de Girona culminado en septiembre de 2007.

El aeropuerto de Girona-Costa Brava: 50 años de relaciones con el territorio

Cuáles y cómo son las relaciones que un aeropuerto, entendido como una gran infraestructura de transporte, crea y mantiene con su territorio son las preguntas que queremos responder en este trabajo. Pero también queremos saber cómo el territorio y la sociedad que lo habita piensa, planifica y hace uso de la propia infraestructura. Es decir, queremos saber qué tipo de relaciones se dan entre esta tríada de elementos: aeropuerto, territorio y sociedad. Nuestro caso de estudio, por proximidad, es el aeropuerto de Girona-Costa Brava —en adelante GRO, según sus siglas internacionales—. Además, es un caso interesante de análisis, debido a las diferentes etapas por las que ha transcurrido desde sus inicios, pensado como puerta de entrada y salida para el turismo de masas, hasta el día de hoy, base de operaciones en el sur de Europa de una importante aerolínea de vuelos baratos.

Una pequeña introducción al lugar de estudio nos ayudará a ubicar y contextualizar el escrito que continúa. El aeropuerto cabalga sobre dos municipios (Vilobí d'Onyar y Aiguaviva, aunque este último sólo alberga una parte de la cabecera de la pista) que, a su vez, pertenecen a dos comarcas: La Selva y Gironès. Las instalaciones están dentro del radio del corredor de infraestructuras que tradicionalmente ha transcurrido por estas tierras

Figura 1. Localización del área de estudio. (Fuente: elaboración propia a partir de los datos facilitados en la web del Departamento del Medio Ambiente y Vivienda de la Generalitat de Catalunya, <http://mediambient.gencat.net>)



y que comunica el litoral y el interior catalán con Europa. Además, nos encontramos muy cerca de la ciudad de Girona, capital de la demarcación y ciudad más habitada, que muestra una clara tendencia de crecimiento hacia el sur, siguiendo el trazado de las principales vías de comunicación.

Del nacimiento del proyecto a la inauguración del aeropuerto

En la introducción se menciona que el proyecto de un aeropuerto para la provincia de Girona empieza a tomar forma a mediados de los años cincuenta. Un grupo de amigos, amantes de la aviación, decide impulsar la creación de un aeródromo y un aeroclub para la demarcación y para eso se entrevistan con el presidente de la Diputación Provincial, por aquel entonces Joan de Llobet, quien encuentra en esta idea la semilla para llevar a cabo una gran obra: la construcción de un aeropuerto comercial. Tenemos que situarnos en el contexto de aquel momento. El turismo se está consolidando como un sector económico en auge, sobre todo amparado por la marca Costa Brava —de ahí el nombre del aeropuerto—, que empieza a situarse como uno de los principales destinos españoles por el atractivo de su oferta, pero también por su proximidad con Francia, aunque las comunicaciones continuaban siendo las mismas que antes de la Guerra Civil. Fue, pues, la intención de solucionar esta debilidad territorial el principal argumento con el que se defendió el proyecto del aeropuerto.

¿Cuáles eran las características del territorio en donde se emplazan las actuales instalaciones aeroportuarias? Observando la fotografía de la página siguiente, a la izquierda, lo que rápidamente podemos asegurar sin temor a equivocarnos es que nos encontrábamos con un paisaje dominado por un mosaico agroforestal. Analizándola con más atención, veremos que la matriz agraria, salpicada con algunas extensiones más o menos

importantes de bosques, está fragmentada por la red viaria que une los distintos núcleos de población. De entre las carreteras, destaca una por encima de las demás: la Nacional II que, junto con la local de Bonmatí a Riudellots de la Selva, crea una forma de "Y" muy característica. Otra de las permanencias y elemento que da carácter a este territorio es el cono volcánico Crosa de Sant Dalmai, una circunferencia casi perfecta, de unos 1.200 metros de diámetro, cuya mitad meridional está cubierta por masa forestal.

Durante el siguiente decenio, de 1957 a 1967, se sucedieron los distintos pasos para la consecución del proyecto del aeropuerto. En 1961, la Diputación Provincial eleva un informe al Ministerio del Aire sobre la posibilidad de construcción de un aeropuerto. La Dirección General de Aeropuertos autoriza la redacción del proyecto. De las posibles localizaciones propuestas, se terminará escogiendo unos terrenos próximos al núcleo de Salitja, en el municipio de Vilobí d'Onyar. Este lugar, conocido con el nombre de Veïnat de Bòries, un vecindario económicamente muy activo gracias a la presencia de un notable número de hornos de ladrillos y tejas, aparte de las actividades agrícolas dominantes en la región, fue el elegido por varias razones, entre las que cabe destacar las siguientes: las facilidades de comunicación, la situación central con respecto a los principales núcleos turísticos y unos terrenos de escaso valor pero con buenas aptitudes para el asentamiento de las pistas. En 1964 se aprueba definitivamente el proyecto de construcción del aeropuerto bajo condición de que los terrenos, valorados en 10 millones de pesetas, fueran aportados por la Diputación Provincial. El presupuesto para la construcción de las instalaciones ascendía a 328,5 millones de pesetas, de los cuales unos 40 millones, un 15% del total, fueron aportados por el Sindicato de Hostelería y algunos ayuntamientos, hecho insólito, ya que es el único de la red estatal que fue financiado en parte por agentes locales. En 1965 empiezan las obras y, con ellas, el municipio de Vilobí d'Onyar vive una fuerte inmigración procedente de Jaén y Huelva, por ser de allí de donde procedía una de las principales empresas constructoras que, al finalizar las obras de unos embalses, trajo con ella un importante contingente de mano de obra; esto no sólo se reflejó en el censo, sino que los trabajadores trajeron consigo sus costumbres, que se plasmaron en la vida diaria del pueblo de Vilobí d'Onyar.

Fotografía aérea de 1957 centrada sobre la zona donde se construyeron las instalaciones aeroportuarias



Fotografía aérea de 1974 centrada sobre el aeropuerto



Pero el aeropuerto no se construyó sobre una *tabula rasa*. Una de las consecuencias directas de que el aeropuerto se construyera en el Veinat de Bòries fue la desaparición de los hornos de ladrillos y tejas que hemos comentado anteriormente. De hecho, tres se encontraban afectados por el trazado de las pistas y los otros vieron desaparecer bajo el cimiento y el asfalto la fuente de su materia primera. Algunas familias tuvieron también que dejar sus recuerdos atrás. La mayoría se reinstalaron en el núcleo de Salitja. Pero no todo fueron malas noticias. Gracias a las negociaciones del por aquel entonces alcalde de Vilobí d'Onyar, los habitantes del municipio, y especialmente aquellos directa o indirectamente afectados por la infraestructura, tuvieron prioridad para conseguir un puesto de trabajo en las nuevas instalaciones o vinculado a ellas, tales como: mantenimiento, vigilancia, bomberos y taxistas, por poner algunos ejemplos.

De la época dorada del turismo al fantasma del cierre

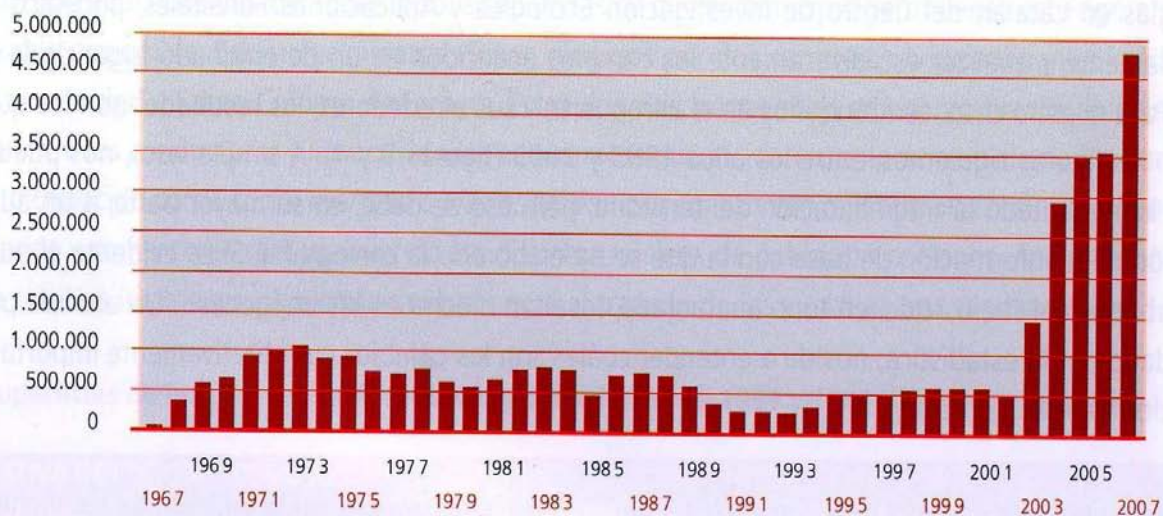
Finalmente, el 1 de abril de 1967, con unos actos multitudinarios y presididos por las máximas autoridades, se inauguraron oficialmente las instalaciones aeroportuarias con el nombre de *Aeropuerto Gerona-Costa Brava*. Ese mismo año empezaron, por su parte, las obras de la actual autopista AP-7, conocida como Autopista del Mediterráneo.

Las comunicaciones se estaban modernizando conforme aumentaba su demanda por parte del turismo. Observando la imagen aérea correspondiente al siguiente vuelo del que tenemos disponibilidad (página anterior, fotografía a la derecha), el del Instituto Geográfico Nacional de 1974, podemos ver cómo el aeropuerto y la autopista centran la atención de un paisaje que empieza a evidenciar las consecuencias del gran fenómeno demográfico del siglo XX: la migración campo-ciudad. Los núcleos ganan en superficie, aparecen urbanizaciones desligadas de las tramas urbanas preexistentes y algunos campos muestran signos de abandono. Nótese, en comparación con la fotografía a la izquierda, la afectación que supuso el aeropuerto para la red de caminos y carreteras existentes, que quedaron truncados o simplemente desaparecieron.

Durante la primera mitad de la década de los setenta se vive un momento dulce. El aeropuerto ronda, si no supera, el millón de pasajeros al año. Aunque las previsiones iniciales apuntaron a la cifra de 1.900.000 pasajeros para 1975, ese año se alcanzó poco más de la mitad. Y a partir de ahí, las cifras fueron descendiendo con algún repunte en la primera mitad de los ochenta, pero ya sin alcanzar las magnitudes anteriores (ver figura 2). Los vuelos regulares se reorientaron hacia Barcelona y los turísticos optaron por otros destinos del Mediterráneo español. Quien quería llegar a Girona debía optar por otros medios de transporte, ya que el avión dejó de ser una opción válida para pasar a ser una alternativa posible. Además, la alta estacionalidad del turismo hacía que las instalaciones permanecieran desiertas tres cuartas partes del año y se empezó a buscar alternativas para mantener un mínimo de actividad fuera de los meses estivales.

Uno de estos intentos fue dedicar la antigua terminal para la celebración de actos, como festivales, exposiciones y ferias, siempre relacionados con la aviación. El más sonado fue la feria *Cosmo* de 1986, que dependía de la feria de muestras de Barcelona. En 1992 y durante la celebración de los juegos olímpicos de Barcelona, el aeropuerto funcionó como secundario del aeropuerto del Prat, dando soporte logístico durante las semanas que

Figura 2. Evolución anual del número de pasajeros en tránsito por el aeropuerto de Girona-Costa Brava (datos desde el 1 de abril de 1967 hasta el 31 de diciembre de 2007)



duraron los juegos. En ese momento se empezó a creer en una posible recuperación de las instalaciones, pero eso no fue más que un espejismo en el desierto, tocando fondo en 1993, año en que sobrevolaba la sombra del cierre. Una leve recuperación posterior y hasta mediados de 2002 mantuvo las instalaciones operativas, aunque muy por debajo de sus potencialidades.

El inicio de una nueva era

En 2002, la compañía de vuelos baratos *Ryanair* fijó su mirada en Girona. El primer vuelo que operó esta compañía desde Girona se dirigió a Frankfurt el 5 de diciembre de 2002, con unos 150 pasajeros. Ese año, el aeropuerto perdía un 10,5% de pasajeros con respecto a 2001. Entre 2002 y 2007, el número de pasajeros se ha multiplicado por 8,7, entrando en el *top 10* de los aeropuertos españoles. ¿Qué es lo que ha cambiado? ¿Tanto poder tiene una sola empresa como para revivir un aeropuerto llevándolo a la cima desde su lecho de muerte? Tal vez sea exagerada la comparación, pero realmente, a mediados y finales de la década de 1990, el aeropuerto de GRO prácticamente no existía en el imaginario público y sólo algunos atrevidos empresarios y políticos locales reclamaban a las administraciones que dieran vida a las instalaciones. Fueron varios los intentos, dentro de este contexto, de creación de una línea regular para unir Madrid con Girona, pero las compañías que lo intentaban fracasaban a los pocos meses debido a la falta de usuarios. Hoy en día, en cambio, y gracias a las 13 compañías y a los más de 50 destinos, algunos nacionales y la mayoría internacionales, los gerundenses tienen la posibilidad de desplazarse eventualmente a cualquier país europeo con una facilidad como nunca hasta ahora. Pero no sólo los gerundenses se benefician de esta situación, sino que desde el interior de Catalunya, e inclusive de Barcelona, llegan nuevos usuarios a las instalaciones. Desde el otro punto de vista, el aeropuerto de GRO se ha convertido en la puerta de enlace del turista joven europeo que quiere visitar Barcelona, principalmente, y en menor medida, la Costa Brava, los Pirineos y Girona (Martínez *et al.*, 2003 y 2004).

Entre todo esto, ¿qué cambios se han producido en el entorno territorial del aeropuerto? Si echamos mano de la cartografía que tenemos disponible, concretamente el mapa de cubiertas del suelo que facilita el CREA, siglas en catalán del Centro de Investigación Ecológica y Aplicaciones Forestales, podemos visualizar simplificada y analizar estadísticamente los cambios acaecidos en un determinado lugar de la geografía catalana. Para nuestro caso, centrándonos en el aeropuerto y sus alrededores, los resultados son los que se pueden ver en las figuras siguientes, entre los años 1993 y 2003 (figuras 3 y 4). A simple vista, nos puede parecer que se ha incrementado la fragmentación del territorio, pero eso se debe, en su mayor parte, a un aumento de la resolución de la información de base con la que se ha elaborado la cartografía. Sí es evidente el aumento de los usos urbanos del suelo –que, en tono anaranjado, resaltan mucho en las imágenes–. Un análisis pormenorizado, ayudado por la estadística, nos da a entender cuáles son los cambios cuantitativamente importantes en la configuración de este territorio.

Figura 3. Usos del suelo en 1993 de los municipios de Aiguaviva, Fornells de la Selva, Riudellots de la Selva y Vilobí d'Onyar

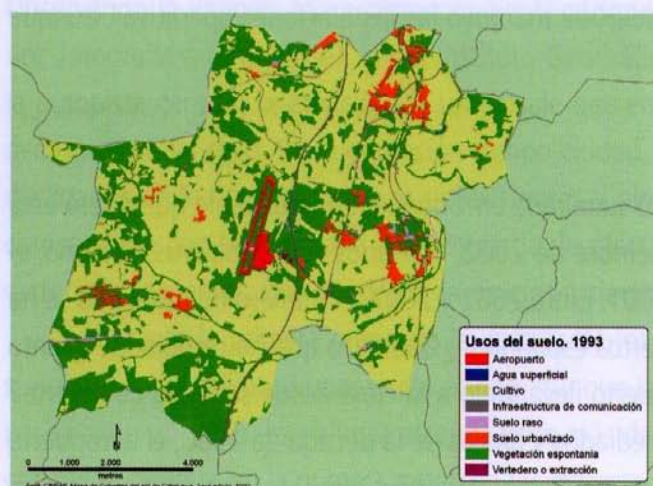
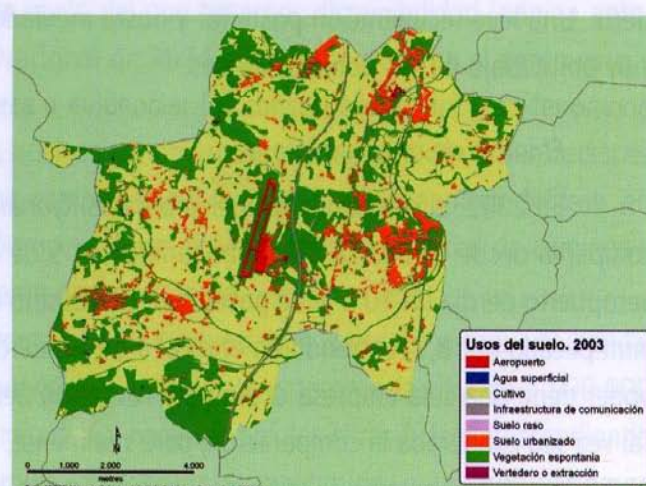


Figura 4. Usos del suelo en 2003 de los municipios de Aiguaviva, Fornells de la Selva, Riudellots de la Selva y Vilobí d'Onyar



Como podemos apreciar en la tabla 1, prácticamente se duplica el suelo urbanizado, en menoscabo de los cultivos, y las vías de comunicación crecen un 40%, debido mayoritariamente a la construcción de la carretera C-25, conocida como eje transversal que une las poblaciones interiores catalanas, pero también, por el hecho mencionado anteriormente del aumento de la resolución de la información de base, que comporta el reconocimiento en la cartografía de 2003 de carreteras locales que en la cartografía de 1993 no se reconocían, pero que existían en ambas. Con referencia al crecimiento de los usos urbanos, cabe reconocer que el crecimiento se argumenta por la consolidación de los grandes polígonos industriales localizados en los municipios de Fornells de la Selva y Riudellots de la Selva y, en menor medida, en el de Aiguaviva y por la expansión del suelo urbano residencial. No

en vano hay que recordar que Girona está pocos kilómetros más al norte y debe tenerse en cuenta la presión demográfica y económica que ejerce sobre los municipios vecinos a la hora de explicar muchos de los fenómenos de crecimiento que aquí observamos; sobre todo, a sabiendas de que el municipio gerundense está agotando su suelo urbanizable disponible. Estos crecimientos vienen dirigidos por dos carreteras principalmente: la N-II y la que por el oeste se dirige a Santa Coloma de Farners. Estas dos vías, permeables en cuanto favorecen el intercambio inmediato entre los conductores y las actividades económicas que pueden asentarse a su alrededor, concentran el crecimiento conocido como *strata mercato* o *vías aparador*, por cuanto van tejiendo un continuo urbano lineal de usos terciarios y comerciales que va uniendo los distintos núcleos de población cercanos mediante un repetitivo paisaje de letreros luminosos, siguiendo normalmente el trazado de las vías más transitadas.

Tabla 1. Superficies de los grandes usos del suelo y variación entre 1993 y 2003. (Fuente: elaboración propia)

COMPARATIVA DE LOS GRANDES USOS DEL SUELO (HA)	SUPERFICIE 2003	SUPERFICIE 1993	VARIACIÓN
Cultivo	4.196,06	4.465,42	-269,36
Vegetación espontánea	2.229,14	2.238,63	-9,49
Suelo urbanizado	541,81	274,97	266,84
Infraestructuras de comunicación	142,99	101,68	41,31
Aguas superficiales	8,44	3,41	5,03
Vertederos y extracciones mineras	6,80	0,99	5,81
Suelo raso	2,50	42,64	-40,14

Volviendo al aeropuerto, podemos decir que actualmente ha entrado en juego en un territorio que se está convirtiendo en un gran nudo de comunicaciones, despertando unas potencialidades latentes que no eran imaginadas. Pero el suyo no es un papel dominante, debido a que son los transportes terrestres los que tienen más peso y el efecto del área urbana de Girona también se deja sentir cada vez con más fuerza.

Pero, ¿qué nos dice a día de hoy la administración pública, a través de los diferentes documentos de planificación, respecto al aeropuerto GRO? La tabla 2 nos muestra la relación de instrumentos legales vigentes que, de un modo u otro y pertenecientes a distintos niveles de la administración, ejercen su poder sobre el aeropuerto. Primeramente, cabe destacar que son las administraciones locales, autonómica y central las que tienen competencias directas o indirectas sobre el aeropuerto. Otro dato importante es el hecho del gran desfase temporal que existe entre los diferentes documentos, dando a entender que algunos de ellos han quedado totalmente obsoletos y tienen nula capacidad para gestionar la situación actual. De la lectura de esta documentación podemos concluir que el aeropuerto, en lo referente a los planeamientos urbanísticos, es tan sólo un elemento que ocupa una determinada superficie y que requiere un trato especial por ser una gran infraestructura de transporte; pero muchos de los aspectos

tos legislativos son puestos en manos de la autoridad competente en materia de aeropuertos. No se ha planificado teniendo en cuenta las potencialidades de esta infraestructura, simplemente porque éstas no habían emergido hasta el momento. Pero, poco a poco, se intenta corregir esta situación de desfase entre planificación y situación actual. De esta manera, se explica que tan sólo cinco años separen el plan director actual de su predecesor.

Tabla 2. Relación de instrumentos vigentes sobre el aeropuerto de GRO. (Fuente: Adaptado del Primer Informe de la Sostenibilidad de las Comarques Gironines, 2007)

INSTRUMENTO	ADMINISTRACIÓN	ÁMBITO	ESTADO	AÑO
PTGC	DPTOP	Pla Territorial General de Catalunya	Aprobado / a revisar	1995 / 2009?
PTP	DPTOP	PTP Comarques Gironines	En elaboración	1º sem. 2009
Planes territoriales sectoriales	DPTOP	Aeropuertos de Catalunya	Aprobado	2003
Planes directores urbanísticos	DPTOP	D'infraestructures del Transport 2006-2026	Aprobado	2006
		Área Urbana de Girona	En elaboración	2º sem. 2008
Plan especial urbanístico Plan director	AENA AENA	Plan especial del sistema general aeroportuario de Girona	Aprobado	2005
NNSS de planeamiento Texto refundido	Vilobí d'Onyar	Plan director del aeropuerto de Girona NNSS tipo a y tipo b	Aprobado	2006
	Aiguaviva	Texto refundido de la normativa de las Normas subsidiarias	Aprobado	1987
Modificación NNSS	Riudellots de la Selva	Texto refundido de la normativa de las Normas subsidiarias	Aprobado	2006
	Vilobí d'Onyar	En el sector próximo al aeropuerto Girona-Costa Brava, La Granada	Aprobado	2006
	Riudellots de la Selva	En el ámbito PP9	Aprobado	2003
Plan parcial urbanístico	Vilobí d'Onyar / Riudellots de la Selva	CIM la Selva destinado a la implantación de un área logística para el transporte	Aprobado	2003

El clima de bonanza que se vive hoy día permite encarar el futuro inmediato con optimismo, pero no podemos obviar el hecho de que depender actualmente de una sola compañía –porque, de las trece, sólo *Ryanair* argumenta el crecimiento del aeropuerto– representa un gran punto débil a mejorar. El futuro a medio y largo plazo es aún una incógnita, por la imposibilidad de prever cómo la multitud de factores existentes, tanto internos como externos, pueden interactuar y cuáles pueden llegar a ser sus efectos.

Conclusiones

Habiendo visto la historia del aeropuerto de GRO, cuáles y cómo han sido sus etapas vitales desde su concepción hasta el día de hoy, y viendo a su vez cómo el territorio, la sociedad y los elementos económicos han ido relacionándose con la infraestructura, son dos los razonamientos que enseguida se nos vienen a la cabeza para, a modo de conclusión, tratar de resumir las respuestas a las preguntas que nos formulábamos al principio.

No podemos considerar el aeropuerto de GRO como catalizador de un desarrollo económico que haya beneficiado principalmente al territorio y a la población más inmediata. El aeropuerto ha tenido, y aún mantiene, una funcionalidad operativa vinculada al turismo, y el territorio turístico por excelencia más próximo es la Costa Brava, seguida de Barcelona, siendo ambas las máximas receptoras del flujo de pasajeros que aterrizan en Girona. Las dinámicas económicas que rigen esta área tienen su lógica ligada a las infraestructuras del transporte terrestre, sin menospreciar la influencia que ejerce la ciudad de Girona, con su crecimiento tendencial hacia el sur.

El aeropuerto ha sido percibido durante buena parte de sus 40 años de vida como un elemento extraño de las realidades locales de los municipios de esta región. No obstante, con la llegada de las compañías de vuelos baratos, especialmente *Ryanair* (que hizo de las instalaciones gerundenses su base de operaciones del sur de Europa), las distancias con el continente se han reducido considerablemente y esto ha calado en el imaginario público, haciendo posible que esta población entienda el continente como un territorio próximo, que puede ser vivido con una alta frecuencia a precios irrisorios. El aeropuerto de GRO nos acerca como nunca, ni nadie antes, a Europa.

Bibliografia

- AENA (2001): *Plan Director del Aeropuerto de Girona*, Madrid.
- AENA (2006): *Plan Director del Aeropuerto de Girona*, Madrid.
- BORRELL, J. y PAGÈS, M.À. (2007): "Quan l'aeroport va aixecar el vol", *Llibre de la Festa Major. Vilobí d'Onyar 2007*, Vilobí d'Onyar, pp. 12-20.
- CST (2007): *1er Informe de Sostenibilitat de les Comarques Gironines*. [www.centresostenibilitat.cat] (Fecha de consulta: 06-04-2008)
- FELIU, J. (2005): *Les grans infraestructures de transport i el desenvolupament de la ciutat mitjana. El Tren d'Alta Velocitat a les ciutats de Lleida, Avinyó i Novara*, Girona, Universidad de Girona, Instituto de Medio Ambiente. [www.tesisexarxa.net/TDX-0308105-125227/index.html] (Fecha de consulta: 06-04-2008)
- GENERALITAT DE CATALUNYA (2006): *Pla d'Infraestructures del Transport de Catalunya 2006-2026*, Barcelona, DPTOP.
- GIL, M. (1967): "Inauguración del Aeropuerto de Gerona-Costa Brava", *Revista de Gerona*, 39: 3-8, Girona.
- GIL, M. (1967): "Estudio técnico y económico del Aeropuerto Gerona-Costa Brava", *Revista de Gerona*, 39: 9-12, Girona.
- MIR, M. (2002): "El vol Girona-Madrid: de la il·lusió al desencís", *Revista de Girona*, 210: 16-23, Girona.
- ORTEGA, J. (2007): "Aeroport de Girona. 40è aniversari", *Diari de Girona*, especial, nº 1, abril de 2007, Girona.
- MARTÍNEZ, E.; PRATS, L. y BARCELÓ, M.A. (2003): *Estudi de la utilització de l'aeroport de Girona: perfil d'usuari dels vols de baix cost i la seva àrea d'influència*, Girona (Manuscrito inédito).
- MARTÍNEZ, E.; PRATS, L. y BARCELÓ, M.A. (2004): *Perfil de l'usuari dels vols de baix cost de l'aeroport de Girona: període març-maig-juny 2004*, Girona (Manuscrito inédito).

Sábado 30 de junio: Visita a empresas de economía social de la Garrotxa

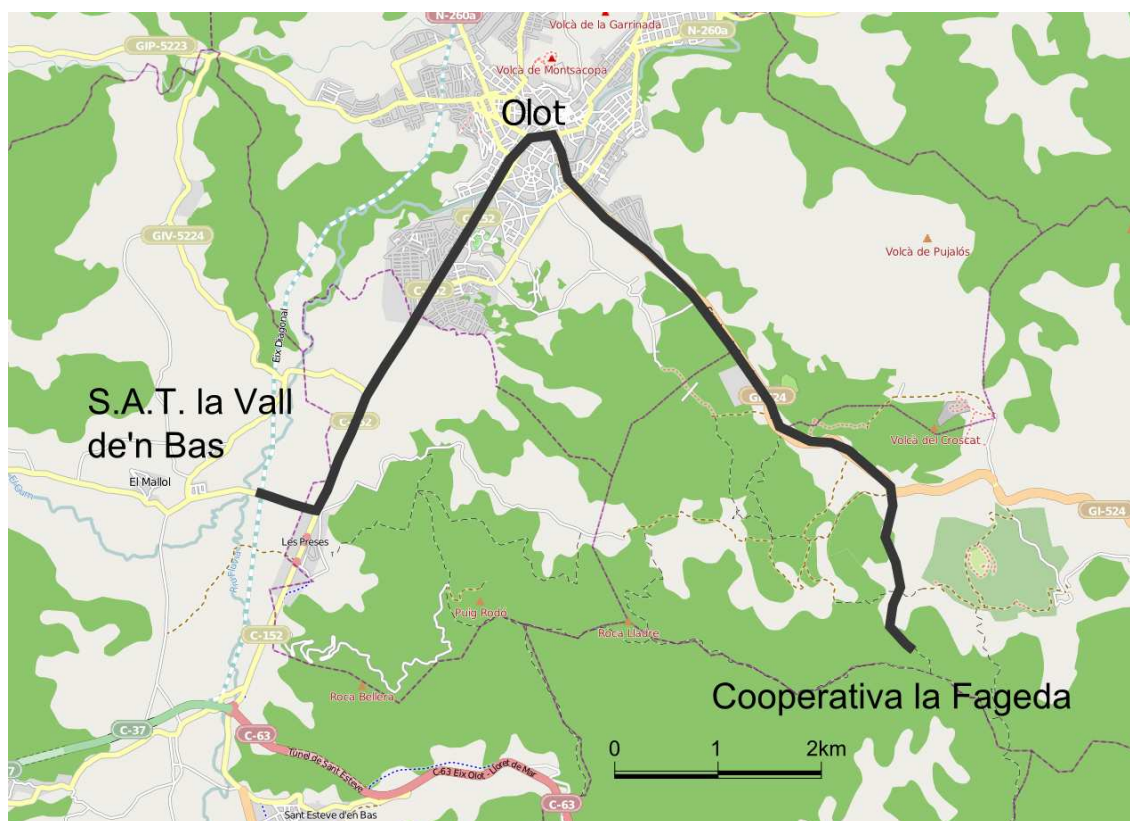
9:00 h. Salida de Girona

10:30 h. Visita Cooperativa La Fageda y Cooperativa SAT La Vall d'en Bas.

14:30 h. Comida en restaurante

17:00 h. Final de la excursión en Girona

Itinerario



Documentación

SEGARRA, J.A. (2011), "La Fageda: otra empresa es posible", *Universia Business Review*, 110-119

Entrevista a Josep M^a Ginabreda, [Actualidad Leader: Revista de desarrollo rural](#), N^o 21, 2003 , págs. 6-7

La Fageda: Otra empresa es posible...

La Fageda: Another business is possible

110



José Antonio Segarra¹

Profesor Ordinario de
Dirección Comercial
IESE Business School-
Universidad de Navarra



JSegarra@iese.edu

I. INTRODUCCIÓN

La Fageda es la marca de una gama de yogures y derivados lácteos que ocupa la tercera posición del mercado catalán, en dura competencia con Danone, Nestlé y las marcas de la distribución, y la única que muestra un crecimiento sostenido de dos dígitos en el último quinquenio. En sus instalaciones ubicadas en Olot (Gerona), donde trabajan 250 personas, se fabrican anualmente 40 millones de unidades que se venden a un precio 40% superior al líder de la categoría, a través de más de 1.500 puntos de venta, sin utilizar en su comercialización campañas de publicidad, ni de promoción, limitándose exclusivamente a las visitas guiadas a sus instalaciones, que reciben anualmente más de 40.000 personas.

El control de la materia prima—leche procedente de las vacas de sus propias granjas— el proceso industrial integrado y un exhaustivo control de la calidad, dan como consecuencia un yogur menos ácido, más cremoso, con más sabor y sin aditivos. Un auténtico “yogur de granja”, apreciado por un millón de consumidores del mercado catalán.

Los indicadores económicos de la iniciativa se reflejan en una sólida cuenta de resultados, con beneficios sostenidos que permiten un continuo proceso de inversión, con un endeudamiento prácticamente inexistente.

Hasta aquí nada especial. Estrategia bien centrada y ejecutada, premiada con excelentes resultados sostenidos. Pero... ¿Qué es, pues, lo que singulariza a La Fageda?... ¿Qué la hace ejemplar y digna de estudio?... La singularidad de la Cooperativa La Fageda es



RESUMEN DEL ARTÍCULO

El artículo presenta el caso de *La Fageda*, una empresa en la comarca gerundense de La Garrotxa, que se dedica a la producción de yogures y derivados lácteos. La Fageda es la tercera marca en penetración del mercado catalán y la de mayor crecimiento, con notables índices de rentabilidad. La singularidad de La Fageda consiste en dar empleo y asistir integralmente a personas con discapacidad psíquica o afectadas por trastornos mentales severos. El artículo presenta los orígenes de La Fageda, los valores, el modelo de negocio y las tareas de dirección de la empresa.

EXECUTIVE SUMMARY

The paper presents the case of *La Fageda*, a business based in La Garrotxa (Girona, Spain). La Fageda produces yogurts and dairy products; within the sector in Catalonia it is ranked as the third company in market share and the first in growth, with outstanding rates of profitability. La Fageda's singularity is that it employs and provides integral assistance to a significant number of people mentally handicapped or with severe mental disorders. The paper presents the origins of La Fageda, its values, the business model and the management of the company.

que compite con éxito en ese mercado de intensa rivalidad dando trabajo y/o atendiendo integralmente a 161 personas con discapacidad psíquica o afectados por trastornos mentales severos. Este colectivo, que en el conjunto del estado español muestra una tasa de paro del 95%, está completamente empleado y atendido en la comarca de la Garrotxa a través de las iniciativas lideradas por La Fageda.

Adentrémonos, pues, en ese mundo de iniciativa social sometido a las estrictas leyes de competencia en el mercado libre.

2. LOS ORÍGENES. UN POCO DE HISTORIA

En 1982, un equipo encabezado por Cristóbal Colón y su mujer Carme Jordá fundó la Cooperativa La Fageda con el objetivo era resolver los problemas de integración social de todos los disminuidos psíquicos y enfermos mentales de la comarca de la Garrotxa en Gerona. Cristobal Colón había dedicado muchos años de su vida al mundo de la psiquiatría clínica en diversos manicomios, el último de ellos en Salt, Gerona. Allí Colón descubrió la incapacidad del sistema sanitario para recuperar a las personas afectadas por enfermedades mentales. En sus propias palabras:

“¿Por qué se trata a los enfermos como objetos? ¿Por qué tenerlos en una habitación y dejar que la horas, los días y los años se apoderen de su piel, sin darles una oportunidad? ¿Qué hacemos con esas personas? Las ves pasear arriba y abajo en el patio... Son cuerpos vivos que han perdido el alma. En este lugar, casi un millar de personas pasan sus días sin intimidad ni sensación de individualidad... Les hemos hecho perder su dignidad”.

Colón tiene la intuición de que el trabajo debía ser la herramienta clave de la reinserción.

“El sufrimiento físico es soportable, pero el mental es desgarrador... El trabajo puede ser un elemento para rescatar lo recuperable y nosotros pretendemos recuperar aquello que está escondido por el dolor, por la frustración, por el rechazo de otros, por el estigma que la sociedad te pone encima: “éste está loco”. Ya; pero estoy, sigo estando... y he de recuperar, en la medida de lo posible, el sentimiento de identidad, del yo soy, yo sirvo; el sentimiento de identidad personal”.

Desde los inicios, Colón ve con claridad que el camino no podía ser los “trabajos de manualidades” para distraer a los pacientes de los hospitales o talleres asistenciales. Había que lograr un trabajo de ver-



dad; un trabajo con sentido, retribuido y que generara productos útiles y reconocidos por el mercado. Y para ello no había más remedio que crear una empresa real, con procesos y productos reales y compitiendo libremente en el mercado. Un proyecto social con estructuras mercantiles exigentes, donde los propios trabajadores se sintieran partícipes y fueran sus auténticos dueños.

Así pues, en 1982 dos psicólogos –Carme y Cristóbal– sin ninguna noción del mundo mercantil abandonan el manicomio, junto con un grupo de enfermos mentales, dispuestos a hacer realidad el sueño de fundación de una empresa para dar un trabajo con sentido a su gente. 28 años después, ese sueño es una realidad consolidada, no sin antes haber pasado por todo tipo de vicisitudes. Trabajos a maquila, fabricación de abonos, viveros de reforestación, producción de leche... hasta llegar a la fabricación del yogur.

PALABRAS CLAVE

Responsabilidad social, discapacitados psíquicos, La Fageda, valores, modelos de negocio

KEY WORDS

Social responsibility, mentally handicapped people, La Fageda, values, Business models

3. LA FAGEDA EN 2010. ACTIVIDADES MERCANTILES Y ASISTENCIALES. CONFIGURACIÓN INSTITUCIONAL

En La Fageda conviven las actividades mercantiles y las asistenciales, con el personal dividido en tres categorías: 1) Usuarios del Centro especial de Empleo, 2) Usuarios del Centro Ocupacional y 3) Profesionales.

Las actividades mercantiles se benefician del régimen laboral de Centro Especial de Empleo que da trabajo a todas aquellas personas con evaluación de discapacidad entre el 33% y el 66% según los baremos establecidos por la Ley de Integración Social de los Minusválidos (LISMI 1982). Los usuarios del Centro Especial de Empleo (114 personas) trabajan en las distintas actividades mercantiles de la cooperativa compuestas por el vivero de planta forestal autóctona, los trabajos de mantenimiento de jardines, la explotación ganadera y la planta de derivados lácteos. Todos ellos reciben un salario por su trabajo, cotizan a la seguridad Social y están asistidos en su trabajo por los Profesionales y personal de asistencia en el puesto de trabajo.

Los Usuarios del Centro Ocupacional (47) son las personas con una evaluación de discapacidad severa, más allá de 66%, que les impiden actividades profesionales ordinarias y que realizan tareas propias del servicio de terapia ocupacional en el que también están asistidos por personal especializado.

Por último, el colectivo comúnmente llamado “Profesionales” (135) está compuesto por todo el resto de personal de fábrica, administra-

ción, comercial y monitores asistenciales.

La configuración jurídica del Grupo La Fageda responde a la necesidad de dar respuesta a las actividades mercantiles y asistenciales de forma diferenciada. La Fageda opera a través de tres entidades que se relacionan mediante convenios, y que juntas conforman una unidad, un solo proyecto.

Así, la actividad mercantil se presta en régimen de sociedad cooperativa (laboral y de consumo) bajo la enseña de cooperativa La Fageda, configurada como Centro Especial de Empleo y acogida a sus ventajas jurídicas y fiscales. La Fundación Privada Sentit se encarga de aportar aquellos servicios necesarios en los ámbitos administrativo, financiero, comercial, legal y de dirección para garantizar que la cooperativa pueda desarrollar su objetivo. Desde la fundación Sentit y para no exceder los baremos fijados en la ley para los CEE, se contrata al personal profesional necesario, se explota la marca La Fageda y se agrupan los activos inmobiliarios de la misma.

Por último, la Fundación Privada SAG (Servicios Asistenciales de La Garrotxa) agrupa las actividades asistenciales que se dan en el Centro de Terapia Ocupacional y gestiona los activos y servicios de vivienda y otros servicios complementarios (transporte, ocio...).

Las dos fundaciones son entidades jurídicas sin ánimo de lucro y gobernadas por sendos patronatos, mientras la cooperativa está gobernada por un Consejo Rector que responde ante la Asamblea General de Socios Cooperativistas.

4. EL MODELO LA FAGEDA (I). MISIÓN, MEDIOS E INSTRUMENTOS

La Fageda es un proyecto con vocación y misión social, prestado bajo exigentes estructuras mercantiles.

La **misión** y fin último de La Fageda es la integración social completa de todas las personas con disminución psíquica y/o trastorno mental severo de la comarca de la Garrotxa. Nótese que la misión está explícitamente circunscrita en cuanto al colectivo y al ámbito geográfico y no permite, por tanto, distracciones al mismo. Nótese, también, que en la misión se incluye la integración completa que incluye, por tanto, trabajo, vivienda y asistencia en la comunidad.

El **medio** esencial a través del cual debe cumplirse la misión y eje vertebrador de la misma es el logro de un trabajo con sentido, adaptado a las características de cada persona. Trabajo que permita a sus "usuarios" pasar de ser elementos pasivos, a personas que con-

tribuyen activamente en la sociedad y, a través de ello, a recuperar su identidad y autoestima. En La Fageda se define un trabajo con sentido como aquél que está bien hecho, es útil para los demás, y está hecho con responsabilidad y de forma consciente.

Finalmente, el **instrumento** para lograr esos fines últimos es el de una empresa mercantil que fabrica una gama de productos de calidad diferenciada, con marca propia que llega al consumidor final. La Fageda compite en un mercado extraordinariamente duro y exigente, con multinacionales de marcas reconocidas, presupuestos gigantescos de comunicación, distribución profesionalizada y muy concentrada y con la exigencia logística impuesta por la comercialización de productos frescos con fecha de caducidad.

La Fageda no es una empresa “*de tontos y locos*” que maquila sin valor añadido para terceros y que está permanentemente expuesta a las vicisitudes del trabajo ordenado por sus clientes industriales que, a su vez, sufren los vaivenes de sus mercados y de la competencia internacional. La Fageda tiene producto y marca propias y reconocimiento del mercado, y esas son sus señas de identidad y su fortaleza mercantil última.

La Fageda compite en el mercado con la reglas del mercado, a través de la calidad de sus productos, de sus precios y de su distribución. En su propuesta de valor no se presentan adornos de la esfera social. No se utiliza la “discapacidad” de sus trabajadores como elemento de sensibilización del consumidor. En el centro de la filosofía de actuación de La Fageda y según palabras de su fundador...

“No existen discapacitados, sino gente con distintas capacidades. En la Fageda el énfasis se pone siempre en las capacidades; nunca en las discapacidades”.

La generación de excedentes es imprescindible y los indicadores ordinarios de rentabilidad –precios netos, márgenes brutos, márgenes de explotación, cash flows, beneficios antes de impuestos...- se persiguen de forma permanente, porque aseguran la reinversión en el propio “negocio” para mejorar su competitividad y su perdurabilidad. En La Fageda es evidente que a mayor éxito mercantil, mayores las posibilidades de éxito social sostenible.

Por ello, los excedentes son, por decirlo así, “sagrados”... Pero en La Fageda no hay ni dueños, ni accionistas que exijan dividendos a su inversión, ni necesidad de marcar un valor por las acciones. Lo que si es propio de La Fageda es la permanente tensión entre la aplicación de los excedentes generados en la mejora de las condi-



ciones de los colectivos afectados o en los activos industriales. El reparto entre el “dividendo social” o la reinversión mercantil supone uno de los ejercicios de decisión con equilibrio inestable, donde el liderazgo de Cristóbal Colón y de los órganos de gobierno deben aplicarse con mayor prudencia y sensatez.

Detrás del fin último de La Fageda hay un proyecto empresarial fuerte. Pero el éxito de ese proyecto empresarial, aunque es vital, no es más que un medio para un fin... la integración y la mejora de las condiciones de colectivo al que sirve. La Fageda es, pues, una empresa con fuerte ideología; ideología basada en las personas y en sus capacidades, cualesquiera que éstas sean. En La Fageda se hace realidad día a día la afirmación de que la empresa está hecha para el hombre y al servicio del hombre y no el hombre al servicio de la empresa.

116

En La Fageda se hace realidad día a día la afirmación de que la empresa está hecha para el hombre y al servicio del hombre y no el hombre al servicio de la empresa

5. EL MODELO LA FAGEDA (II). VALORES COMPARTIDOS

El primer valor que define la cultura organizacional situa a la persona en primer término y focaliza todas las tareas de dirección y gobierno con arreglo a ese pensamiento claro y unívoco: Primero, la persona.

La creencia en la **centralidad de la persona** se traduce en su capacidad de transformación de la realidad, asumiendo su responsabilidad desde la libertad. Las personas con discapacidad psíquica y/o trastorno mental severo han sido ordinariamente atendidas en contextos parterernalistas que las alejaban de cualquier responsabilidad, y, por tanto, del uso de su libertad. En La Fageda se quiere acompañar a la persona para que asuma aquellas responsabilidades de las que sea capaz (ni más, ni menos), y de esta manera asumir la libertad que si puede utilizar como propia. Esta creencia es llevada al extremo. El objetivo de la dirección es, por tanto, contribuir a que todas y cada una de las personas den lo mejor de si mismas. Esa tarea directiva exige trabajar en el cuerpo a cuerpo; comprender, descubrir y ofrecer a cada persona un lugar de contribución y desarrollo adaptado a sus capacidades y acompañarla en su quehacer ordinario. Los paradigmas imperantes para la definición de los puestos de trabajo no son pues productividad y eficiencia, por encima de todo; la flexibilidad y la tolerancia deben estar siempre presentes, en paralelo con la exigencia profesional y el esfuerzo que se requiere a cada persona.

El segundo valor compartido que da razón de ser al proyecto es el de **sentido de pertenencia a la Comunidad**. En La Fageda el foco se pone en la persona; en cada persona y en su libertad y responsabilidad. Cada uno tiene una responsabilidad personal dentro del proyecto y esa responsabilidad hace referencia a alinear el esfuerzo, el trabajo y la ilusión con el pensamiento colectivo de la organización, asumiendo plenamente la parte personal de su realización. El proyecto social acaba, por tanto, trascendiendo de cada persona, pasando de la responsabilidad individual a la compartida en proyecto común. El trabajo con sentido enriquece a la persona que lo desarrolla y al colectivo en el que ésta está inmersa. El sentido de pertenencia y de orgullo de formar parte de ese colectivo y de esa iniciativa es uno de los sentimientos más potentes: sentirse parte de un grupo, de una razón de ser, de una forma de hacer. En La Fageda se aprende a jugar sin balón y para el equipo.

El tercero de los valores compartidos que debe respirar por todos sus poros La Fageda es la **integridad**, antesala de la confianza. Integridad entendida como la voluntad de ser coherente entre el pensamiento, las creencias y las actuaciones. Integridad es hacer lo que se dice, y también, decir justamente lo que se hace. La integridad casa con la autenticidad y son condiciones fundamentales del desarrollo de la confianza organizacional. Si el “discurso” hacia el consumidor es la calidad, la dirección debe velar obsesivamente por ella, por ejemplo controlando siempre la producción de leche propia. Si el “discurso” hacia las personas es su centralidad, la dirección debe volcarse en hacerla efectiva por encima de las dificultades ordinarias que supongan las adaptaciones de los puestos de trabajo. Si el “discurso” es el equilibrio con el medio ambiente, las políticas y actuaciones del trato de los animales o la eliminación de residuos deben ser una realidad palpable. Si el “discurso” es una configuración de compañías sin ánimo de lucro, el equipo de gobierno debe dar ejemplo con la moderación de sus salarios y con un abanico salarial razonable²... La confianza interna y externa es fiel reflejo de unas políticas y comportamientos de dirección coherentes con los principios³.

Finalmente, los valores no se formulan como deseo, sino como camino, compromiso y vivencia coherente para materializar aquello que La Fageda siente, dice y quiere ayudar a poner en práctica.

6. FUNCIÓN DIRECTIVA, GOBIERNO Y RETOS DEL FUTURO

En todas las organizaciones, pero especialmente en una organización de fin social sometida a estructuras mercantiles, la dirección y el gobierno comportan responsabilidades específicas de gran magnitud. En La Fageda están perfectamente separados y definidos los papeles de la dirección General y de la Presidencia.

En primer lugar, al impulso de las actividades ordinarias de la organización de las actividades mercantiles hay que sumar las asistenciales y la armonización del conjunto. Esto obliga a la dirección general a bajar a la arena y realizar un trabajo personalizado a través de la estructura de mandos intermedios. Tutorías, seguimiento individual, atención familiar, coordinación externa con organismos de la Administración.

En segundo lugar, la atención a la competitividad mercantil y al cumplimiento de sus indicadores ordinarios de negocio, cuidando de su renovación e inversión, manejando las contradicciones entre ese ámbito y el ámbito asistencial. Es tarea de gran complejidad mantener el necesario equilibrio entre un proyecto empresarial fuerte que necesita recursos para su continuidad y un proyecto asistencial, cuyo indicador básico es la mejora de la calidad de vida del colectivo de discapacitados. Los recursos son limitados y es crítico el discernimiento de su aplicación para cumplir la misión y no comprometer su continuidad, ya que en el ámbito asistencial siempre hay campo para la inversión y mejoras (horarios, vivienda, transporte,...).

En tercer lugar, el gobierno corporativo que bajo la tutela del fundador y Presidente, Cristóbal Colón, asegure la continuidad y fortaleza de la iniciativa, el cumplimiento de la misión y la aplicación estricta de los valores compartidos. En un extremo, la complejidad de la gestión asamblearia que supone la configuración cooperativa y, en el otro, la gestión presidencial personalista, deben confluir en un gobierno colegiado de patronatos de probada solvencia moral y profesional, con explícito compromiso de dedicación. Las sucesiones en iniciativas con un acusado carisma fundacional como se da en este caso, no son sencillas y el éxito consiste en rodar con tiempo suficiente los órganos de gobierno.

Por último, la necesidad de una política de comunicación honesta y transparente se convierte en un elemento esencial de una dirección responsable y debe tener su reflejo interno y externo. La Fageda pasa cuentas con sus empleados, consumidores, proveedores, Administración⁴ y sociedad en general y lo hace con regularidad y

sometida a criterios de independencia a través del triple balance, económico, asistencial y medioambiental.

Otra empresa es posible... Una empresa al servicio del hombre que aune competencias para la eficacia, traducidas en sólidos parámetros de crecimiento y rentabilidad, con convivencia humana de calidad, gratificante y estable a largo plazo; que sea gobernada con un sano equilibrio entre la luces cortas de las operaciones del día a día y largas de la continuidad y sostenibilidad; donde se respete la libertad y se den oportunidades y grados de autonomía a los empleados y se tenga fe en sus capacidades y donde éstos puedan ejercitar aprendizajes positivos; donde no estén reñidos el pragmatismo y los valores e ideales...

Otra empresa es posible y La Fageda nos marca el camino.

NOTAS

1. Autor de contacto: IESE Business School; Universidad de Navarra; Avd. Pearson, 28, 08034. Barcelona; España.
2. El abanico salarial de La Fageda se abre de 1 a 6 y las retribuciones del equipo de dirección están consistentemente un 25% por debajo de las correspondientes a empresas de tamaños y complejidad similares.
3. Las palabras de M. Krzyzewshi se hacen aquí realidad. "Ningún grupo puede actuar con eficacia si falta el concierto; ningún grupo puede actuar en concierto si falta la confianza; ningún grupo puede actuar en confianza si no se halla ligado por opiniones comunes, afectos comunes, intereses comunes".
4. De especial importancia es el balance con la Administración que demuestra que por cada euro recibido como subvención vía LISMI, La Fageda "devuelve" tres en términos de IVA y SS en toda la cadena.



“Nuestros clientes están dispuestos a pagar un poco más por un producto mejor”

JOSEP M^a GINABREDA

Gerente de la SAT la Vall d'en Bas



La SAT la Vall d'en Bas, más conocida como Cooperativa de la Vall d'en Bas, se creó en 1971 con poco más de 50 agricultores y con el único fin de comprar al por mayor productos agrarios (piensos y abonos). Hoy es una sociedad con 450 asociados, unos 50 empleados y una facturación anual superior a 15 millones de euros, que ofrece una importante gama de productos y servicios a sus socios y clientes. Entre las iniciativas más destacadas de la cooperativa destaca la creación de las *agrobotigues*, cuyo fin es la comercialización al detalle de productos y artículos alimentarios. Josep M^a Ginabreda, gerente

de esta SAT, nos habla de esta experiencia, que contó con ayudas puntuales del LEADER La Garrotxa.

¿Nos podría describir el proyecto de las agrobotigues? ¿Cómo surgió y cuáles fueron sus primeros pasos?

Las *agrobotigues* (agrotiendas) son áreas comerciales de reducidas dimensiones, unos 100-150 m², donde se venden directamente los productos de la cooperativa y de otras cooperativas, productos que tienen en común el ser de calidad diferenciada y que normalmente son difíciles de encontrar en el mercado tradicional. Las *agrobotigues* nacieron en el año 1993 con el afán y la ilusión de dar respuesta a una vieja aspiración de los productores de acercar la oferta al consumidor final y así participar del valor añadido del comercio, asimismo necesario ya que en la producción en general y en los productos agrícolas-ganaderos en particular, el margen es muy limitado y a menudo insuficiente. Las *agrobotigues* pretenden ser una oferta complementaria y diferenciada entre el pequeño comercio tradicional y las grandes superficies.

¿Cuál fue la contribución de LEADER y

del Grupo de Acción Local al proyecto? ¿Participa su Sociedad en alguna de las estructuras del Grupo, por ejemplo como socio o miembro de la Junta Directiva?

En el año 1993 no teníamos constancia de la existencia de LEADER ni de los Grupos de Acción Local. Las primeras *agrobotigues* fueron por tanto un proyecto nacido y diseñado por la cooperativa.

Más tarde, en 1998, obtuvimos una subvención de LEADER II para un proyecto de la *agrobotiga de Besalú*, y otra para el proyecto de la *carnicería Verntallat*, que forma parte de la agrotienda de la Vall d'en Bas.

Debo manifestar que si bien eran proyectos concretos, las subvenciones nos incentivaron para avanzar.

Por lo que se refiere a nuestra participación en el Grupo, personalmente he sido miembro de la Junta Directiva de LEADER II y actualmente de LEADER+ en representación del sector agrícola.

¿Cómo han funcionado las agrotiendas en la promoción y marketing de productos de la zona? ¿Cuáles pueden ser los principales retos y barreras en la comercialización colectiva de productos locales?

Las *agrobotigues* son sin duda un elemento muy importante para la comercialización de los productos artesanos locales. De un total de más de 2.000 referencias, sólo unas 100, es decir el 5%, son de productos locales, pero este pequeño porcentaje de referencias representa entre un 45-50% del total de las ventas.

De esto se deduce que los productos más rentables y apreciados son los de la zona, como lácteos, embutidos, etc. por no tener costes de manipulación, distribución, transporte, intermediarios... y a la vez se cumple el objetivo básico: dar salida a estos excelentes productos elaborados por artesanos del país.

Como resultado de nuestra experiencia, vemos que la mayoría de nuestros consumidores están dispuestos a pagar un poco más por un producto más artesano y diferenciado, es decir, que el consumidor-cliente está en buena sintonía y responde muy bien. El problema principal es la falta de imaginación, ilusión y esfuerzo en crear las estructuras idóneas para vender el producto.

¿Cuál cree que ha sido la influencia en la comarca de las agrotiendas en términos de empleo, de identidad comarcal o en la promoción de productos vinculados a espacios naturales? ¿Nos podría resumir las principales enseñanzas de la experiencia de las agrotiendas?

Afortunadamente, nuestra comarca no tiene desempleo, pero sí es cierto que las *agrobotigues* han contribuido a que 20 personas puedan trabajar en la zona, evitando desplazamientos y con unas condiciones de trabajo más ricas desde un punto de vista humano.

Nuestra experiencia nos ha enseñado que nuestros clientes están dispuestos a pagar un poco más por un producto mejor, aunque también suelen exigir mucho más (más atención y servicio, mejor presentación...). Además, nuestros clientes quieren realizar una compra distinta, con más tranquilidad, mayor trato personal, y más diferenciación de productos.

Hemos aprendido también que la mejor publicidad nos la hacen los propios clientes y que hay que tener la tienda llena de productos ya que el cliente quiere variedad. Hay que vigilar los *stocks*, porque es importante tener una rotación rápida. Además es necesario realizar degustaciones y presentaciones y tener las tiendas impecables, tanto desde el punto de vista de lim-

pieza y presentación como a nivel de normativa, ya que a menudo a la competencia le cuesta aceptar a los agricultores como comerciantes y frecuentemente se producen denuncias.

Y, finalmente, es importantísimo, aunque difícil, que los trabajadores de las tiendas tengan ilusión, casi vocación, y eso es algo que no se puede comprar, y que todo cliente quiere y exige.

¿Cómo ve las posibilidades de cooperación en proyectos concretos con promotores privados y asociaciones de productores locales de la comarca?

La cooperación en proyectos con promotores privados la veo interesante y posible dado que dicha cooperación es bilateral y, si hay intereses sociales, culturales y económicos, al no depender de decisiones políticas es más simple y más real y tiene más posibilidades de futuro.

Las agrobotigues pretenden ser una oferta complementaria y diferenciada entre el pequeño comercio tradicional y las grandes superficies

¿Qué fórmulas de comercialización conjunta resultan más atractivas para explorar en el futuro? ¿En qué medida LEADER+ puede contribuir al éxito de estas fórmulas?

La comercialización de productos conlleva asociado el objetivo de participar en el valor añadido de los productos además de contribuir a colocarlos en el mercado, tarea siempre ardua y difícil. Cualquier fórmula de colaboración con bases sólidas que cumpla este objetivo es válida. Personalmente creo que LEADER II ha hecho un buen trabajo de ayuda al medio rural, pero el tiempo hace que las estructuras de estudio, gestión, control de la subvención vayan creciendo y casi sin darnos cuenta están absorbiendo una parte importante de la partida económica. Creo que tenemos que evitar la excesiva burocratización de las estructuras para así destinar la mayor parte de los recursos a los fines para los cuales estaban destinados. 🍌

Del 28 al 30 de junio de 2012 se celebraron en Girona las V Jornadas de Geografía Económica, organizadas por el Departamento de Geografía de la Universitat de Girona y el Grupo de Geografía Económica de la Asociación de Geógrafos Españoles que tuvieron como tema: Crisis Económica e Impactos Territoriales.

Esta publicación recoge las ponencias y comunicaciones presentadas en las mencionadas jornadas. El texto empieza con una presentación de los editores y con los textos de los dos conferenciantes invitados, y se estructura siguiendo los tres ámbitos temáticos en que se organizaron los trabajos de las Jornadas: a) Crisis económica y reconfiguraciones territoriales, b) Sistemas productivos locales y espacios de actividad económica en tiempos de crisis, y c) Economía del conocimiento y la innovación. Finalmente, recoge, como anexo, el programa de las Jornadas y el dossier que se entregó a los participantes con información sobre los lugares y empresas visitadas.

La publicación supone un hito más en los trabajos del grupo de Geografía Económica de la AGE, que viene desarrollando desde hace 25 años una reflexión profunda desde la perspectiva geográfica sobre la industria y la economía españolas, trabajo que pueden seguirse desde la página web del Grupo <http://age.ieg.csic.es/geconomica/>