

JULIA SALOM Y JUAN M. ALBERTOS
Departamento de Geografía, Universidad de Valencia

Una evaluación social y económica de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana

RESUMEN

El artículo analiza los espacios de la Comunidad Valenciana que han experimentado un mayor crecimiento económico en los últimos años, contrastando su grado de éxito económico con diversos aspectos sociales. Los resultados indican que, aunque algunos de los sistemas productivos locales han evolucionado hacia formas espaciales y organizativas más avanzadas, existen notables desajustes que hacen necesaria una nueva generación de políticas económicas que afronte la creciente dualización de las estructuras sociales y territoriales.

RÉSUMÉ

Une évaluation sociale et économique des espaces gagnants dans la Communauté Autonome de Valence (Espagne).- Cet article analyse les espaces de la Communauté Autonome de Valence qui dans ces dernières années ont expérimenté une forte croissance économique, en opposant leur réussite économique à de divers aspects sociaux. Bien que les résultats indiquent que quelques-uns de ces systèmes productifs ont évolué vers des formes spatiales et d'organisation plus avan-

cées, il existe des remarquables distorsions qui font nécessaire une nouvelle génération de politiques économiques qui affronte la croissante dualisation des structures sociales et territoriales.

ABSTRACT

A socio-economic evaluation of winner areas in the Valencian Autonomous Community (Spain).- This paper examines the areas belonging to the Valencian Community which have experienced the largest economical growth in late years, contrasting their economical success with several social aspects. Although results show that some districts have advanced towards more complex organizational and spatial patterns, requires a new generation of policies able to cope with the growing segmentation of spatial and social structures.

Palabras clave / Mots clé / Key words

Comunidad Valenciana, espacios ganadores.
Communauté Autonome de Valence, espaces gagnants.
Valencian Autonomous Community, winner areas.

I

UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE REGIÓN GANADORA

SIN duda el debate más importante de la geografía económica a lo largo del último cuarto de siglo ha sido el suscitado en torno a la aparición de nuevas tendencias en la localización de las actividades económicas y, por tanto, el nacimiento de «nuevas áreas industriales», «nuevos espacios emergentes» (CARAVACA, 1998),

o nuevas «regiones ganadoras» (BENKO y LIPIETZ, 1992). La discusión, centrada inicialmente en torno a la capacidad de crecimiento de algunas áreas industriales formadas por pequeñas y medianas empresas estrechamente relacionadas entre sí por vínculos de competencia-imitación-cooperación (los distritos industriales), derivó rápidamente hacia la posibilidad de que el surgimiento de estas nuevas formas espaciales fuera un síntoma de un cambio más general en la organización del sistema industrial, la sustitución de la producción en masa

fordista por el sistema de producción flexible o postfordista (PIORE y SABEL, 1984), e incluso, en opinión de algunos autores, un nuevo modo de regulación social (SCOTT, 1988, STORPER y SCOTT, 1989). Según esta interpretación, estaríamos asistiendo a un cambio radical en la geografía de la producción: la gran empresa integrada se enfrentaría a graves problemas de adaptación, mientras triunfan aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas interrelacionadas entre sí, como los distritos industriales, las áreas de alta tecnología, los espacios terciarios y los medios innovadores.

Este planteamiento abría grandes posibilidades para el desarrollo económico de regiones intermedias que, como la Comunidad Valenciana, eran poseedoras de un tejido industrial de PYMES susceptible de evolucionar hasta convertirse en un sistema productivo local competitivo. A semejanza de otras regiones, como la Tercera Italia, la Comunidad Valenciana desarrolló desde mediados de los años 80 una política industrial basada en el apoyo a los procesos de industrialización endógena, que partía explícitamente de la premisa de la capacidad de innovación y modernización de los sectores industriales tradicionales (MAS, RICO y MAFÉ, 1990; SALOM y ALBERTOS, 1996). Esta política se centraba en proporcionar a las PYMES de los sectores tradicionales aquellos factores que, según los teóricos del distrito, resultaban críticos para su supervivencia y consolidación, y podían contribuir a que se produjera el salto cualitativo necesario para garantizar el cambio tecnológico y la adopción y difusión de innovaciones (FUÁ, 1983; VÁZQUEZ BARQUERO, 1988; STOHR, 1986).

Sin embargo, las expectativas creadas por esta corriente de pensamiento fueron posteriormente matizadas tanto desde el punto de vista teórico como por la experiencia empírica. Desde el punto de vista teórico, surgieron voces críticas que ponían en cuestión las posibilidades de supervivencia de los sistemas productivos localizados, dado el incremento de la competencia ligado a la globalización económica y el éxito de las estrategias de adaptación que habían puesto en marcha las grandes empresas (AMIN y ROBINS, 1992).

Según estos autores, los sistemas productivos locales serían en realidad una forma transitoria que tendería a desaparecer o a transformarse ante la necesidad de competir con las grandes empresas. Éstas estaban adoptando nuevas estrategias competitivas que no tenían nada que envidiar a los distritos en flexibilidad, al tiempo que contaban con unos enormes recursos en cuanto a capital financiero y control del mercado. No se debería, por

tanto, confundir la fragmentación del sistema productivo con la del capital y las estructuras de control (MARTINELLI y SCHOENBERGER, 1992; pág. 181). Según esta visión, las estrategias de flexibilidad dinámica (renovación de un producto o elaboración de una sucesión de productos) y la introducción de máquinas de control numérico y de robots, constituyen una alternativa de adaptación a las nuevas tecnologías que conduciría, por los importantes costes en I+D que supone, a la creación de mercados de masas oligopolísticos (BENKO et al., 1997).

Por otra parte, la evidencia empírica permite constatar los importantes cambios que ha experimentado una parte de los distritos industriales, como consecuencia de un proceso de adquisición de sus empresas líderes por parte de grupos oligopolísticos, o de procesos de fusión y de concentración empresarial que modifican las relaciones jerárquicas dentro del distrito (HARRISON, 1994). En otros casos, la actividad del distrito declina cuando las pequeñas empresas no pueden hacer frente al incremento de la competencia (BENKO et al.; 1997, págs. 309-311). Esta evolución parece corroborar en principio la hipótesis de que los distritos italianos son un fenómeno temporal o transitorio que a la larga evolucionará hacia estructuras concentradas y centralizadas conforme la desaceleración neta de la tasa de adopción de innovaciones técnicas y el descenso de la demanda favoreciera la reconcentración en las etapas estratégicas anteriores y posteriores a la fabricación, dando lugar a un reforzamiento de las relaciones jerárquicas y signos de reintegración vertical que podría tener implicaciones en el grado de aglomeración territorial (STORPER y HARRISON, 1992; MARTINELLI y SCHOENBERGER, 1992).

Existe otra línea de críticas, en nuestra opinión sumamente relevante, que pone en duda la capacidad del modelo para mejorar de forma integral la calidad de vida de la población local. Aunque los análisis iniciales asocian los distritos industriales con la creación de una economía de alta cualificación con salarios elevados y alto valor añadido (ZEITLIN, 1990) y subrayan que, en oposición a la descualificación que había supuesto la cadena de montaje de tipo fordista, la flexibilidad ofrece posibilidades no despreciables de recualificación de la mano de obra, otros autores subrayan el incremento de la temporalidad, la formación de mercados de trabajo duales, la autoexplotación y la rentabilización económica de cualquier espacio y situación (por ejemplo, mediante el trabajo doméstico), como características de los sistemas productivos locales (AMIN y ROBINS, 1992; MARTINELLI y SCHOENBERGER, 1992). Según estos autores, la precariedad de las relaciones laborales es una ca-

racterística esencial del nuevo régimen de acumulación, que se traduce en una erosión progresiva de las condiciones de vida y garantías contractuales. La resultante es la polarización creciente en el empleo y los ingresos. La erosión de los derechos adquiridos, unida a la apolo-gía de la mentalidad empresarial y al rechazo a toda forma de asistencia, favorece la explotación de la mano de obra, en ocasiones bajo la forma de autoexplotación. Así, se ha llegado a decir que

«las coordenadas en que se inserta el capitalismo de fin del siglo XX reaniman la aparición de formas de explotación del XIX a partir de nuevos sujetos y nuevos métodos» (YBARRA, 1996, págs. 183-184).

Como Benko (1992, pág. 16) afirmara hace diez años, no podemos considerar como región ganadora una región que sale adelante «a expensas de [...] una parte de sus propios habitantes».

Ante la contundencia de estas críticas, los trabajos posteriores han intentado superar los planteamientos iniciales, excesivamente simplistas, estudiando los distintos tipos de sistemas productivos locales y las variables que condicionan su evolución futura. Resultan especialmente interesantes las aportaciones que han contribuido a enriquecer la tipología inicialmente elaborada por Garofoli (1992) (áreas de especialización productiva, sistemas productivos locales y áreas-sistema) con variables relativas a las relaciones laborales y la gobernanza del sistema local. Garofoli estableció una primera diferenciación entre, por un lado, las áreas de especialización productiva, de formación reciente, caracterizadas por una débil articulación social e institucional, y sólo capaces de estrategias de adaptación apoyadas en el menor coste del trabajo y en su uso flexible, y, por otro lado, los sistemas productivos locales, de carácter intermedio, y, finalmente, las áreas-sistema, de mayor complejidad y susceptibles de un desarrollo autocentrado. Para Garofoli, las variables críticas para garantizar la supervivencia del sistema están relacionadas con la existencia de centro de decisión que sobrepasen las empresas, la innovación tecnológico-organizativa, la existencia de un sistema de información, la capacidad de control del mercado, y las fuerzas de regulación social.

Leborgne y Lipietz (1992) completan este modelo relacionando cada área con el predominio de un tipo de política, el desarrollo o no de un bloque social-territorial, y la combinación de un modelo concreto de relaciones capital/trabajo y un modelo de organización industrial. El desarrollo de una política de flexibilidad ofensiva o una política de flexibilidad defensiva, condiciona el éxito o el fracaso de cada área. Las áreas de es-

pecialización productiva desarrollan estrategias defensivas, optando por un modelo neotayloriano de relaciones profesionales, lo que lleva a la desintegración territorial, relegando la subcontratación al nivel más bajo de cualificación. Por el contrario, los modelos de implicación individual de los trabajadores (vía californiana), asociados a las estrategias ofensivas en sistemas productivos locales, suponen profesionalidad y relaciones directas, no jerárquicas y no mercantiles. Finalmente, una mayor profundización en las estrategias ofensivas llevaría a un modelo de implicación y negociación colectiva (modelo kalmariano), que da los mejores resultados económicos, y supone la existencia de formas densas de colaboración entre empresas, sindicatos, universidades y administraciones locales, un modelo de relaciones sociales típico de las áreas-sistema.

Cada estrategia tiene diferentes efectos sociales, territoriales y económicos. Por un lado, existe una interdependencia entre las cualificaciones y la organización del trabajo y, por tanto, entre las cualificaciones y la adopción de una u otra de las estrategias de desarrollo citadas. Las estrategias que incluyen implicación por parte de los trabajadores suponen actividades más variadas y de mayor cualificación, dando a los trabajadores más responsabilidad y autonomía, e implicando a toda la fuerza de trabajo en la búsqueda de una eficiencia y calidad crecientes; en estos modelos, las cualificaciones y los salarios serían más elevados y la distribución de las rentas más igualitaria (DUNFORD, 1992). Por otra parte, Leborgne y Lipietz (1992) defienden la idea de que las empresas y regiones que más éxito han tenido en los últimos años son las que han adoptado estrategias de implicación de los trabajadores, y en donde los empleos de alta productividad, con elevados salarios y cualificación, son netamente superiores a los no cualificados.

El objetivo de este artículo es ampliar la base de conocimientos en torno a este tema reflexionando sobre la evolución reciente de una región, la Comunidad Valenciana, caracterizada por la importancia de sus sistemas productivos locales y que, como se ha dicho antes, desarrolló desde mediados de los 80 una política de ayuda preferente a los sectores industriales tradicionales basada en las hipótesis del desarrollo endógeno. Nuestro propósito es delimitar cuáles han sido, dentro de la región, los espacios ganadores en los últimos diez años, y caracterizarlos a la luz de las ideas expuestas en las páginas anteriores.

En primer lugar describiremos el comportamiento reciente del conjunto de la región, definida como una

«región emergente» en el contexto europeo, y, más concretamente cuáles han sido sus modelos de crecimiento territorial. A continuación estudiaremos las pautas de crecimiento económico en el interior de la región, intentando responder las siguientes preguntas: ¿Cómo se han comportado los distintos modelos territoriales en la última década? ¿Cuáles son los que han mostrado un mayor nivel de éxito económico? ¿Cuáles han sido las características de este éxito económico? Y, finalmente: ¿Ha supuesto este éxito económico una mejora integral de la calidad de vida en las zonas consideradas?

II

LA COMUNIDAD VALENCIANA EN LA EUROPA DE LAS REGIONES ¿UNA PERIFERIA EMERGENTE?

Durante las últimas décadas, la Comunidad Valenciana aparece claramente como una región dinámica en el contexto europeo. El P.I.B. per cápita se mantiene sin grandes oscilaciones en torno al valor medio español y experimenta una clara progresión respecto al valor medio de la Unión Europea. En 1985, el año previo al ingreso en la Unión, la región se situaba en el 72% de la renta media europea, en 1995 llegaba al 80% y en 2002 alcanzaba el 90%. Este comportamiento ha justificado la inclusión de la Comunidad Valenciana en la eurorregión emergente del Arco Latino o del Mediterráneo Nordoccidental (COMISIÓN EUROPEA, 1995), considerada, en ocasiones, como un contrapeso dentro del espacio económico europeo frente a la concentración de actividad y riqueza de la «Dorsal Europea» que discurre entre el Sureste de Inglaterra y el Norte de Italia a través de la Europa renana y alpina (ROMERO, 2001).

El mantenimiento de estas tendencias a medio plazo podría conducir a la Comunidad Valenciana hasta los valores medios de riqueza de la Europa de los 15. Sin embargo, la continuidad de este proceso de convergencia no está asegurada. El nivel de renta ya alcanzado impide que la Comunidad Valenciana mantenga la condición de región Objetivo 1 en una Unión ya ampliada a los países de Europa Central y Oriental. Pero el principal obstáculo que puede encontrar la región en su convergencia con Europa no radica en la pérdida de ciertas subvenciones comunitarias, sino en una posible falta de adaptación del marco institucional y el tejido productivo a los cambios en los factores que afectan a la competitividad regional.

En su *Sexto informe periódico*, la Comisión Europea (1999) apuntaba que el principal punto débil que lastra la competitividad de la Comunidad Valenciana es la falta de innovación, por encima de las carencias en materia de accesibilidad o de estructura sectorial. El tejido productivo valenciano dedica muy escasos recursos a la investigación y el desarrollo tecnológico (I+D). Aunque en los últimos años el gasto en I+D ha crecido, todavía suponía en 1998 una parte muy pequeña del PIB regional (0,59%), quedando claramente por debajo del nivel español (0,89%) que, a su vez, es uno de los más bajos en el contexto de la Unión Europea (1,81%).

A este bajo nivel de gasto se añaden desajustes en el sistema regional de innovación: las empresas sólo ejecutan el 40% del gasto, mientras que los laboratorios públicos suman un 9% y la universidad ejecuta el 51% restante. La baja presencia relativa de la I+D empresarial se corresponde con un sistema regional de ciencia y tecnología en el que el desarrollo de productos y procesos tiene un peso menor al considerado generalmente como óptimo. La I+D empresarial, a pesar de mostrar tendencias positivas, no ha desarrollado todavía un proceso de modernización similar al que ha experimentado la investigación universitaria, y su expansión constituye la gran asignatura pendiente del sistema valenciano de ciencia y tecnología. El gasto en I+D de las empresas valencianas es de sólo 44 euros por habitante y año, frente a 136 en Cataluña, 171 en el País Vasco, o 250 euros de media en la Unión Europea. Si las empresas no invierten en investigar, en la acumulación de conocimiento, las bases del crecimiento económico se resienten. Así, no es extraño que el crecimiento de la región en los últimos años haya seguido un modelo *extensivo*, dependiendo mucho más de la expansión del empleo que del aumento de la productividad, poniendo de manifiesto graves limitaciones.

La economía valenciana, y especialmente su industria, está siguiendo un camino peculiar de desarrollo, al profundizar su especialización en sectores (cerámica, textil, mueble, juguete, calzado) que están estancados o incluso son claramente regresivos en el conjunto de los países desarrollados, pero que en la región, hasta ahora, han logrado mantener una cierta eficiencia que les ha permitido seguir creciendo y compitiendo en el mercado español e internacional. Se trata de sectores que, aunque puedan ser considerados maduros desde la perspectiva del ciclo de vida del producto, están experimentando un rejuvenecimiento asociado a la incorporación de nuevas tecnologías y formas de organización, y de elementos intangibles como diseño o moda. Sin embar-

go, la evolución de la productividad del trabajo introduce aquí un elemento de preocupación. En todos los sectores no agrarios de la región el incremento reciente de la productividad del trabajo es inferior al que se está produciendo en el conjunto de España. Además, estas tendencias resultan especialmente graves en la industria, donde la Comunidad Valenciana parte de niveles de productividad inferiores a la media española (PEDREÑO y TALTAVULL, 2000). Todo ello nos muestra, de nuevo, un crecimiento económico apoyado más en la expansión de la ocupación que en la realización de las necesarias reformas estructurales.

La región está siguiendo una estrategia en la que prima la modernización de las actividades tradicionales frente a la búsqueda y la diversificación hacia nuevas actividades. Para ello aprovecha la existencia de una mano de obra con cualificaciones específicas y barata y, sobre todo, una capacidad e iniciativa empresarial que ha generado una densa red de empresas relativamente innovadoras, a menudo basada en relaciones informales. Se trata de la evolución que, según Champion, Monnesland y Vandermotten (1996), siguen las regiones europeas del tipo Pericentral Tercera Italia, que incluye también a Cataluña, la región de Oporto y a buena parte del Centro y Norte de Italia. En una reelaboración posterior de su tipología, Vandermotten y Marissal (2000) sitúan a la Comunidad Valenciana dentro del grupo de regiones intermedias con una base industrial aceptable, y siguen señalando la similitud de su modelo con el de la Tercera Italia, si bien con un peso determinante de las industrias ligeras.

La imagen resultante de la competitividad actual y futura de la economía valenciana ofrece luces y sombras. Junto a elementos que denotan la existencia de un dinamismo notable, observamos otros que manifiestan carencias importantes (ALBERTOS, 2001). El ritmo de crecimiento económico recuperó en la segunda mitad de los años 90 una tónica expansiva que se ha traducido en mejoras de los niveles de renta *per cápita* respecto a la media europea. Asimismo, el incremento de las exportaciones, que está siendo acompañado de una mayor diversificación de productos y de destinos, indica que la economía valenciana ha ganado desde mediados de los años 90 cuota del mercado internacional (JORDÁ, 1995). La Comunidad Valenciana sigue disfrutando de importantes rentas de localización derivadas de elementos diversos tales como la proximidad física a los mercados europeos, o la generación de economías externas en las principales aglomeraciones urbanas y sectoriales. Gracias a estas rentas de localización la región constru-

ye una ventajosa posición competitiva en actividades que, por lo general, atraviesan serias dificultades en otras regiones españolas o europeas.

No obstante, en un entorno de creciente globalización, no parece que estas ventajas puedan mantenerse inalteradas a medio plazo. De ahí la importancia de detectar aquellos procesos de cambio estructural que fortalezcan la posición de la región en un entorno más competitivo. Y es en este ámbito donde la Comunidad Valenciana registra menores avances. Así, aunque el incremento del peso de las firmas de tamaño mediano supone una consolidación de las estructuras empresariales, no se detectan indicios claros de una diversificación hacia sectores menos intensivos en trabajo y más intensivos en capital y tecnología, que permita disfrutar de una posición menos amenazada en los mercados. Estas dificultades de diversificación están relacionadas con la escasez de ciertos factores básicos, como el acceso a servicios avanzados, información o conocimientos innovadores, o la disponibilidad de capital humano cualificado. A estos estrangulamientos se añadiría un tercero, vital también para el desenvolvimiento presente y la competitividad futura de los sectores productivos: el derivado de la escasez de infraestructuras públicas, cuyo déficit histórico no ha sido aún resuelto.

La persistencia futura de estas carencias tendría consecuencias territoriales importantes. Sin duda supondría la difuminación del Arco Mediterráneo español como un eje homogéneo de crecimiento, al establecerse como definitivo el escenario de desintegración territorial y de reforzamiento de la «fractura valenciana» apuntado como posible hace ya 10 años por la Comisión Europea (1995). Como consecuencia, el diferencial entre los ritmos de crecimiento de las regiones del Norte del Arco Mediterráneo, especialmente de aquellas áreas organizadas en torno a los principales polos metropolitanos (Barcelona, Milán, Lyon, Florencia), y las regiones del Sur (Comunidad Valenciana, Murcia, Andalucía) tendería a ampliarse. La Comunidad Valenciana quedaría así cada vez más lejos de la convergencia, en términos reales, con las regiones más desarrolladas de Europa.

III MODELOS DE CRECIMIENTO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

En el marco de este modelo global regional, es posible distinguir varios espacios económicos diferenciados, con estructuras socioeconómicas y sectoriales

distintivas, así como una dinámica y perspectivas de crecimiento propias (ver fig. 1). Estos espacios son los siguientes:

1. EL ESPACIO URBANO-INDUSTRIAL DE VALENCIA

Debe su articulación actual a la dinámica urbano-metropolitana de la ciudad de Valencia, la principal aglomeración de la región (en torno a 1.400.000 habitantes y el 53% de las empresas de servicios avanzados), que experimenta actualmente procesos de descentralización residencial y productiva en su entorno. Pueden distinguirse dos coronas metropolitanas, una interior cuyo origen radica en la ubicación de población y actividades industriales durante la etapa de expansión industrial de los años 1960 y 1970, y una segunda corona cuya consolidación ocurre a partir de los años 1980, y que es receptora en estos momentos de un intenso proceso de suburbanización residencial y de relocalización de actividades industriales y de servicios procedentes de la metrópoli.

Se trata de una zona con una densa red de relaciones interindustriales (principalmente madera y mueble, química, alimentación, productos metálicos y material de construcción) donde conviven empresas de pequeño tamaño, de tipo tradicional, intensivas en mano de obra, con grandes empresas de propiedad nacional o internacional, como Ford España, en torno a la cual se ha creado un gran parque industrial de proveedores.

Dentro de esta área, la densidad de relaciones interempresariales ha permitido identificar un distrito industrial especializado en la madera y el mueble (YBARRA, 1991, CAMISÓN, 1992, CAMISÓN et al., 1997), producto de la reestructuración del sector tradicional de fabricación del mueble ocurrida en los años setenta y ochenta, que supuso el cierre de un importante número de empresas. Los antiguos propietarios se convirtieron, en muchos casos, en organizadores de redes de empresas más pequeñas. Las empresas de nueva creación pasaron a trabajar directamente para los antiguos clientes, o se convirtieron en empresas auxiliares de otras, aumentando las bases de la subcontratación (MARTÍNEZ PUCHE y PÉREZ, 2000; BANYULS et al., 1999).

2. LOS ESPACIOS TURÍSTICOS

Aunque la actividad turística está presente en todo el litoral, son las comarcas de La Marina Alta y La Marina Baixa, al sur de la región, donde la actividad turís-

tica explica y articula de manera exclusiva el modelo de crecimiento. El modelo turístico se centra principalmente en la comercialización de un producto de sol y playa dirigido a los segmentos de media y baja renta de los mercados internacionales. La oferta hotelera se concentra en la Marina Baixa (Benidorm concentra el 42% de las plazas hoteleras de la región), aunque también existen espacios vacacionales y de segunda residencia y áreas especializadas en el alojamiento de ciudadanos extranjeros, sobre todo en la Marina Alta.

3. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

Aunque diferenciados funcional y sectorialmente, presentan procesos de desarrollo similares; en todos los casos éste se ha basado en un empresariado autóctono, la existencia de recursos locales y una fuerte tradición artesanal, ajustándose al modelo de «industrialización endógena» (VÁZQUEZ BARQUERO, 1988). En el presente análisis sólo diferenciaremos los cuatro que presentan una mayor entidad económica y territorial y que, a partir de estudios más detallados, se han caracterizado como poseedores de una estructura organizativa propia del distrito (existencia de relaciones formales e informales, comerciales y no comerciales, entre las empresas).

A. El distrito de la cerámica

Ubicado en las comarcas de la Plana de Castelló-Alcalatén, al norte de la ciudad de Valencia, concentra más del 90% de la producción nacional de azulejos, convirtiendo a España en líder mundial del sector y copando una cuarta parte del mercado internacional. A partir de las últimas décadas del siglo XX se han realizado fuertes inversiones de renovación tecnológica y diferenciación del producto, lo cual ha dado un importante empuje al sector. El desarrollo de una densa red institucional (Cámara de Comercio, organizaciones empresariales sectoriales, Instituto Tecnológico de la Cerámica, Universidad, etc), que podría permitir calificarla como un área-sistema según la definición de Garofoli, ha favorecido la difusión interempresarial de las innovaciones tecnológicas y organizativas que se han sucedido en el área desde principios de los años ochenta (SALOM y ALBERTOS, 2004). El crecimiento de las empresas auxiliares (fritas y esmaltes, maquinaria, transporte, diseño, servicios a las empresas, etc), el proceso de modernización económica y los crecientes volúmenes de exportación han ido paralelos al aumento

del tamaño medio empresarial; así, en los últimos cinco años el número de empresas de más de 500 trabajadores se ha triplicado (MARTÍNEZ PUCHE y PÉREZ, 2000).

Dentro del distrito se incluye la ciudad de Castellón, núcleo urbano de segundo nivel (unos 170.000 habitantes en el conjunto de la aglomeración), que ha experimentado desde 1980 un rápido incremento en la dotación de servicios avanzados, capacidad tecnológica y otros indicadores de calidad urbana.

B. El distrito textil

En él se concentran las dos terceras partes de las empresas y el 40% del empleo del sector textil de la región. Más del 70% de la producción se dedica a la exportación, destacando los núcleos de Ontinyent y Alcoi. Predominan las empresas de pequeño tamaño, especializadas en una fase del proceso productivo. En los últimos años la disminución del tamaño medio empresarial ha ido paralela a una intensificación de los flujos y relaciones interempresariales, persistiendo grandes diferencias entre las empresas en cuanto a comportamiento innovador (TOMÁS CARPI et al., 1996, 1999). A semejanza del caso anterior, existe un tejido institucional relativamente denso y antiguo, destacando el Instituto Tecnológico del Textil (AITEX), cuya actuación se ha centrado en acciones formativas y de asesoramiento.

C. El distrito del juguete

El empleo de los tres municipios que constituyen este distrito (Ibi, Onil y Castalla) supone más del 70% del total regional en el sector. A la crisis de la mayoría de las firmas jugueteras de mayor tamaño le ha sucedido un modelo basado en empresas medianas muy innovadoras que organizan en torno suyo a un conjunto de suministradores pequeños y medianos, altamente especializados en la fabricación de componentes o en la realización de determinadas fases del proceso productivo (industria del plástico, artículos metálicos o matricería). El desarrollo de estos sectores ha permitido hacer más competitiva la propia industria del juguete, al tiempo que el perfil del distrito se decanta hacia la industria auxiliar de la transformación del plástico y los metales, que es demandada crecientemente por empresas ajenas a la comarca (GISBERT, 1992; YBARRA et al., 2000). La política industrial regional ha impulsado la creación de un Instituto Tecnológico del Juguete (AIJU), estrechamente implicado en la gestión de la calidad y la innova-

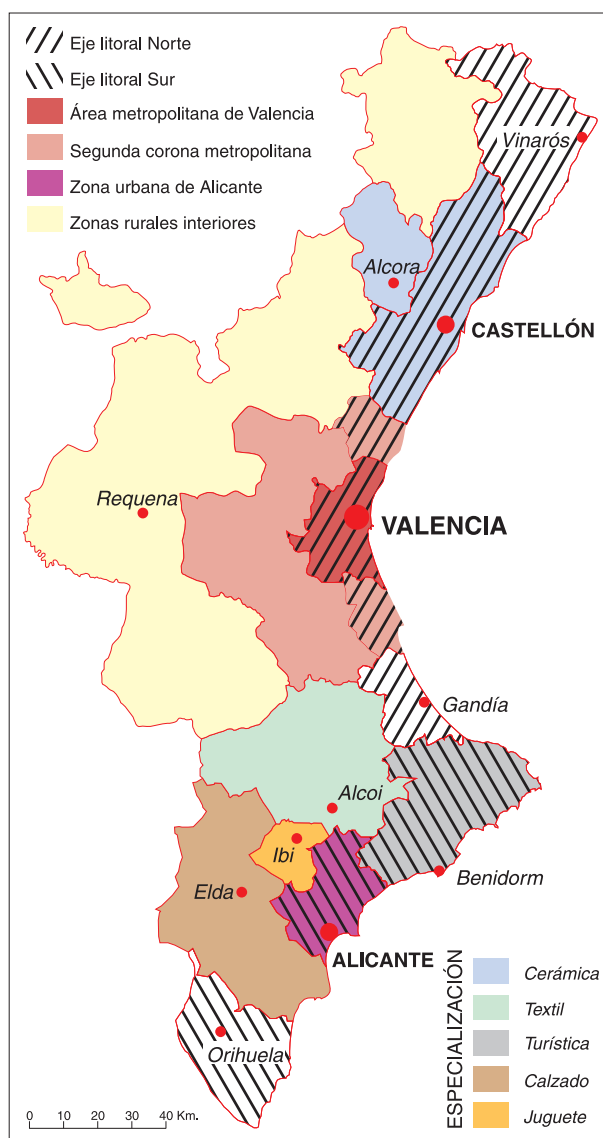


FIG. 1. Los espacios económicos de la Comunidad Valenciana. Elaboración propia.

ción, al tiempo que se desarrollaban otras instituciones impulsadas localmente como la Lonja de Contratación y la agencia de desarrollo local APROIBI.

D. El distrito del calzado

En la actualidad concentra los dos tercios de la industria del calzado española. Los cambios más importantes se han dado a lo largo de los años 1980, destacando la tendencia hacia la descentralización productiva

CUADRO I. Comportamiento económico reciente de los diferentes espacios de la Comunidad Valenciana

	Crecimiento de la Renta Interior Bruta (% anual)	Evolución del PIB p.c.	PIB p.c. en 2000
	1991-2000	Índice en 2000 1991 = 100	Número Índice Com. Val. = 100
<i>Espacios ganadores</i>			
Distrito de la cerámica	1,8*	107,6*	110,6*
Segunda corona metropolitana	1,8*	106,9*	94,7
Área Metropolitana de Valencia	0,6	104,3*	108,4*
Distrito del juguete	0,5	114,4*	91,7**
Áreas rurales interiores	1,3*	109,5*	94,4
Eje litoral norte	1,0*	105,0*	107,1*
<i>Espacios rezagados</i>			
Área Urbana de Alicante	-0,7**	86,1**	94,2
Distrito del textil	-0,3**	92,7**	93,0**
Distrito del calzado	0,5	98,1	91,0**
Zona turística (Marina)	0,3**	90,8**	93,3
Eje litoral sur	0,5	92,7**	92,7**
<i>Comunidad Valenciana</i>	0,8	100,5	100,1

* Situación o evolución mejor que la media regional.

** Situación o evolución peor que la media regional.

Fuente: Elaboración propia. La información de base para estimar la evolución de las variables macroeconómicas procede del Anuario del Mercado Español publicado en diferentes momentos por Banesto y La Caixa (ver nota al pie 1).

que tiene como objetivo la diferenciación de producto y la reducción de costes (VÁZQUEZ BARQUERO y SÁEZ CALA, 1997; BANYULS et al., 1999; TOMÁS CARPI et al., 1999; MARTÍNEZ PUCHE y SEBASTIÁ, 2000). Las nuevas empresas creadas son de tamaño reducido (menos de 10 trabajadores) y mantienen importantes redes de relaciones empresariales, de forma que se puede hablar de, por ejemplo, «una gran fábrica de calzado que sería todo el municipio de Elx» (YBARRA, 2000). En el área existe un Instituto Tecnológico del Calzado con tres delegaciones en los principales municipios de la zona.

4. ÁREAS RURALES INTERIORES

Son zonas de carácter predominantemente agrícola que han experimentado un proceso de deterioro económico a partir de los años cincuenta, cuando la industrialización española generó una fuerte corriente migratoria hacia las ciudades y el consiguiente vaciamiento progresivo de los espacios rurales. La pérdida de población y recursos materiales y humanos redujo aún más las posibilidades de diversificación de su actividad hacia sectores no agrarios y de modernización de su agricultura. A partir de los años ochenta, la mejora de las comunica-

ciones y las nuevas preferencias locacionales han favorecido, en las áreas más próximas al litoral, un proceso de descentralización residencial y productiva que, dado el escaso volumen de población residente en el área, ha supuesto en algunos municipios una inversión de la tendencia secular al deterioro demográfico.

IV

UNA EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE LOS ESPACIOS GANADORES VALENCIANOS

1. DELIMITACIÓN DE LOS ESPACIOS GANADORES

La década de los años noventa ha sido escenario de importantes cambios en el mapa del desarrollo social y económico de la Comunidad Valenciana, hasta el punto de que es posible apreciar la aparición y consolidación de unas nuevas estructuras espaciales que están alterando la imagen tradicional de la región. Durante los últimos años, la economía regional ha debido adaptarse a un entorno nacional e internacional cambiante caracterizado por una creciente apertura externa y por la competencia, la globalización de los mercados, la profundización

en el cambio tecnológico y la transformación del modelo productivo. Los diferentes espacios de la región, en función de su dotación de recursos, su especialización sectorial, su trama urbana, su localización, o su particular historia de acumulación de capital físico y humano, han reaccionado frente a la nueva situación con diversas trayectorias, alcanzado un diferente grado de éxito.

Definir el éxito de una región es una tarea ardua, en la que a menudo nos vemos abocados a aceptar valoraciones parciales y no totalmente satisfactorias. Sin duda, es preciso considerar en primer lugar los elementos que muestren la eficacia de las empresas y de la sociedad local en la esfera económica. La mejora de la productividad y la competitividad tiene su reflejo en el crecimiento económico y el incremento de PIB per cápita, indicando el éxito local en la adaptación a las condiciones del mercado global. Sin embargo, una valoración social del éxito económico necesita conocer también el grado de cohesión social y de equidad alcanzado, que incidirá sobre el bienestar de la población. Sin un buen comportamiento de las variables económicas no podemos calificar a un espacio como ganador; pero una sociedad democrática reclama también cohesión social que asegure la sostenibilidad y equidad del modelo de crecimiento.

La aplicación de estos principios a la delimitación y caracterización de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana está sujeta a algunas restricciones derivadas de la disponibilidad de información con el suficiente grado de relevancia y cobertura espacial y temporal. En este apartado identificaremos los espacios ganadores desde la perspectiva económica antes definida, para más adelante entrar en consideraciones más amplias de orden socioeconómico y territorial.

El cuadro I muestra el comportamiento de los diferentes espacios valencianos respecto a la evolución del PIB y el PIB per cápita¹. A partir de esta información es posible identificar los siguientes espacios:

1. Destaca la posición preeminente que ha alcanzado el distrito donde se concentra la industria cerámica en el

norte de la región, cuyo crecimiento económico durante la última década ha sido espectacular. Como consecuencia, ha aumentado el peso económico del área en el conjunto de la región, pero también el PIB per cápita, que muestra aquí los valores máximos (en torno al 93% de la media de la Unión Europea), por encima incluso del Área Metropolitana de Valencia. Todo ello hace del distrito cerámico el espacio que, con mayor rotundidad, podemos calificar como ganador.

2. En un segundo nivel se encuentra el conjunto de la región metropolitana configurada en torno a la ciudad de Valencia. A un crecimiento económico por encima de la media regional se une también aquí un aumento notable del PIB per cápita que sitúa al conjunto metropolitano, y en especial a sus espacios más centrales, en un nivel alto. La región metropolitana de Valencia sería también un ejemplo de espacio ganador en lo económico.

3. Por el contrario, la otra área urbano-metropolitana de cierta importancia, la generada en torno a la ciudad de Alicante, está lejos de mostrar este dinamismo. A pesar de que mantiene niveles de PIB per cápita similares a la media regional, el crecimiento reciente no ha sido tan positivo. La segunda área urbano-metropolitana de la región no puede ser considerada, por tanto, como un espacio ganador.

4. Del resto de espacios no metropolitanos, es el distrito especializado en industria del juguete el que muestra un mayor éxito económico, si bien no comparable al que tiene lugar en el distrito cerámico o en la región metropolitana de Valencia. El distrito del juguete destaca entre los restantes espacios industriales porque registra una buena evolución de su PIB per cápita, aunque este se sitúe todavía por debajo de la media regional. Por ello, podemos considerar al distrito del juguete como el tercer espacio ganador de la región, aunque no al mismo nivel que los dos anteriores.

5. Los dos restantes espacios industriales localizados en el interior de la región, el distrito del textil y el distrito del calzado, registran una pobre dinámica económica. Un bajo crecimiento les lleva a perder peso en la economía regional, al tiempo que su PIB per cápita crece a un ritmo lento. El distrito del calzado registra el mínimo regional en PIB per cápita (76% de la media de la Unión Europea), mientras que el distrito textil ha pasado en una década de ser uno de los espacios más prósperos de la región a situarse en una posición deprimida. Se trata en ambos casos de espacios con problemas para retomar su prosperidad en un nuevo entorno, y no pueden ser considerados como ganadores.

¹ La obtención de las variables de evolución macroeconómica a escala local y comarcal tropieza con importantes dificultades. En nuestro caso se ha tomado como información de partida la que proporciona el *Anuario de la Caixa* (anteriormente publicado por BANESTO), completando la información por nuestra parte para los municipios de menos de 1000 habitantes mediante el empleo de un análisis de regresión similar al que los propios anuarios emplean. Es posible que se observen algunas diferencias entre las cifras obtenidas según esta fuente para el conjunto de la Comunidad Valenciana y las que pueden obtenerse de los estudios de la FUNCAS o de la Contabilidad Regional del INE. En cualquier caso, ello no invalida la comparación intercomarcal que aquí se busca.

6. En una situación similar se encuentra el espacio regional que más claramente presenta una especialización turística, la Marina, en el litoral sur de la región. En notable contraste con lo sucedido en décadas anteriores, su dinamismo durante los años noventa puede calificarse de escaso, mostrando, al igual que en los dos casos anteriores, síntomas de agotamiento de su modelo de desarrollo. El escaso valor añadido generado por las actividades turísticas está probablemente en la base de su pobre comportamiento. No estaríamos, por tanto, ante uno de los espacios ganadores de la región.

7. Desde una perspectiva más global del territorio, el conjunto de los espacios litorales del norte (hasta la ciudad de Gandía) pueden considerarse espacios ganadores en lo económico, si bien presentan situaciones muy diversas en cuanto a especialización sectorial (industria, servicios, turismo), o a su integración en áreas urbanas o metropolitanas. Por el contrario, el litoral sur muestra una situación de práctico estancamiento.

8. Finalmente, las áreas rurales interiores del centro y norte de la región muestran un notable dinamismo económico, aunque su PIB per cápita es inferior a la media regional. La descentralización residencial y de ciertas actividades, así como la revalorización de algunos de sus recursos, estarían contribuyendo a esta evolución positiva. Podrían así calificarse como espacios ganadores, si bien esta consideración debería matizarse, pues su evolución positiva es muy dependiente de procesos exógenos que tienen su origen en las áreas urbanas y desarrolladas más próximas.

En conjunto, los espacios ganadores que hemos definido reúnen a más de la mitad de la población regional, y cubren un amplio espectro de territorios. No existe una relación directa entre los espacios ganadores y las categorías a las que tradicionalmente se alude para organizar la comprensión del territorio: espacios urbano-metropolitanos, espacios rurales, aglomeraciones industriales, espacios turísticos, espacios litorales, espacios interiores, etc. Para cualquiera de estas categorías es posible proponer tanto ejemplos de dinamismo como de estancamiento. Es necesario, por tanto, buscar la explicación y la caracterización de las dinámicas ganadoras en otro lugar y en otros conceptos.

2. TIPIFICACIÓN DE LOS ESPACIOS GANADORES

Los espacios ganadores en lo económico que hemos definido presentan un conjunto de rasgos que, en parte, obedecen a un modelo común, y, en parte, difieren entre

sí. Si nos centramos en el comportamiento de las empresas, hay que subrayar que los espacios ganadores muestran por lo general una elevada presencia de empresas industriales innovadoras, que mejoran constantemente su posición en el mercado a través de la introducción de nuevos procesos, productos y formas de organización (Cuadro II). Los comportamientos empresariales más dinámicos e innovadores van además asociados a una participación más intensa en redes locales de cooperación e intercambio de información, tanto empresariales como institucionales. Pero no sólo la intensidad de los contactos externos de las empresas es superior en los espacios ganadores, sino que también lo es la naturaleza de éstos. En el distrito cerámico, en el Área Metropolitana de Valenciana y en el distrito del juguete, los contactos horizontales entre firmas de un mismo sector, así como los contactos con agentes institucionales (Universidad, Institutos Tecnológicos) tienen una frecuencia relativa superior (SALOM y ALBERTOS, 2000).

Los casos de fuerte dinamismo territorial aparecen asociados a procesos muy intensos de renovación tecnológica y de inversión, que afectan al conjunto de la población de empresas, como ha ocurrido en el distrito cerámico. El éxito económico aparece aquí asociado a fuertes procesos de renovación de equipos productivos que suponen unas pautas en el uso de los factores de producción crecientemente capital-intensivas. Allí donde el proceso alcanza una especial intensidad, como es el caso del distrito cerámico, la gran expansión de la actividad lleva a reducir muy significativamente el nivel del desempleo, a pesar de introducirse tecnologías ahorradoras de trabajo.

Sin embargo, esto no siempre ocurre así; cuando pasamos a considerar aspectos relacionados con el mercado de trabajo, el primer elemento a destacar es que la prosperidad económica no siempre aparece asociada a una tendencia hacia la cohesión social. Así, algunos de los espacios ganadores combinan tasas de paro elevadas y un alto nivel de precariedad laboral fruto de las tendencias a incrementar el uso flexible de la mano de obra.

Por un lado, nos encontramos con el distrito cerámico y el distrito del juguete, en donde el crecimiento económico se traduce en un bajo desempleo. El éxito económico del distrito cerámico se ha acompañado de una gran capacidad para generar empleo, situando la tasa de paro en el valor mínimo de la región (4,5%); parecido comportamiento tiene el distrito del juguete que muestra la siguiente menor tasa de paro de los espacios in-

CUADRO II. La caracterización de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana. El comportamiento de las empresas

	% de empresas industriales innovadoras	Miles de € invertidos por empleo creado	Participación de las empresas en redes locales
	1998	(2000-2001)	1999
<i>Espacios ganadores</i>			
Distrito de la cerámica	18,8*	118*	Alta*
Segunda corona metropolitana	8,4	206*	Baja**
Área Metropolitana de Valencia	9,7	52	Media
Distrito del juguete	10,1*	54	Alta*
Áreas rurales interiores	5,1**	108	Baja**
Eje litoral norte	10,6*	114*	Alta*
<i>Espacios rezagados</i>			
Área Urbana de Alicante	9,3	66	Baja**
Distrito del textil	9,9*	50**	Media
Distrito del calzado	6,6**	25**	Media
Zona turística (Marina)	7,2**	61	Baja**
Eje litoral sur	6,4**	45**	Baja**
<i>Comunidad Valenciana</i>	9,2	81	Media

* Situación o evolución mejor que la media regional.

** Situación o evolución peor que la media regional.

Fuente: Elaboración propia. La presencia de empresas innovadoras se ha estimado a través del Directorio DIRNOVA que publica el IMPIVA (Generalitat Valenciana, y la participación en redes locales se ha valorado a partir de una amplia encuesta postal realizada por los autores (SALOM y ALBERTOS, 1999). La intensidad de uso del capital se ha calculado a partir de la Inversión Industrial Registrada (Conselleria d'Industria de la Generalitat Valenciana).

dustriales (6,7%). Sin embargo, en el otro gran espacio ganador, la región metropolitana de Valencia, la evolución reciente del desempleo no ha sido tan positiva, y la tasa de paro es de las más altas de la región, especialmente en el área central de la aglomeración (10% en la ciudad de Valencia). La región metropolitana de Valencia sería un ejemplo de espacio ganador en lo económico con problemas para trasladar esta prosperidad al conjunto de la población.

Por otra parte, los espacios de menor dinamismo económico muestran, por lo general, un elevado desempleo. En especial, el distrito del calzado presenta las mayores tasas de paro de la región (11,7% en el tramo medio del Valle del Vinalopó). La principal excepción se encuentra en el área turística de la Marina, y, en general, en el conjunto del litoral sur de la región, donde la situación del mercado de trabajo puede calificarse de positiva a pesar del estancamiento económico. La explicación radica en la expansión y elevada presencia de la construcción y de actividades de servicios turísticos muy intensivas en trabajo, aunque de escaso valor añadido.

Un elemento crucial del funcionamiento del mercado de trabajo, que responde al grado de penetración de las nuevas formas post-fordistas de organización de la

producción, es el grado de flexibilización de las relaciones laborales, entendida aquí como la proporción de la población ocupada que se halla sujeta a contratación temporal y por tanto en una situación de precariedad laboral. En este sentido, resulta revelador que todos los espacios ganadores en lo económico muestren un grado elevado de precariedad laboral y flexibilidad en el uso de la mano de obra: en el distrito cerámico, cada mes se contrata al 8% de la población ocupada (el 9,2% en el Área Metropolitana de Valencia). No es ésta, sin embargo, una característica exclusiva de los espacios más dinámicos, puesto que también aparece en otras áreas, como el litoral sur de la región. Aunque la flexibilización y desregulación del mercado de trabajo parece una condición necesaria para el éxito económico, está lejos de ser una condición suficiente que lo garantice.

Otro aspecto relevante es la cualificación de la mano de obra empleada. Aunque no existe información con el suficiente grado de desagregación espacial para realizar un estudio local de las cualificaciones de los trabajadores, un buen indicador de este aspecto es el perfil de cualificación de la población inmigrante en edad de trabajar en el período 1991-2000. A este respecto, consideramos dos indicadores:

CUADRO III. *La caracterización de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana. El mercado de trabajo*

	Reducción % de la Tasa de Paro (1991-2000)	Tasa de paro en 2000 (%)	Contratos por 100 ocupados en 2000 (media mensual)	Saldo migratorio de la población con mayor cualificación 1991-2000 (%)	Índice de Cualificación del saldo migratorio 1991-2000
<i>Espacios ganadores</i>					
Distrito de la cerámica	62*	4,5*	8,0*	4,31*	3,21*
Segunda corona metropolitana	53	8,5**	5,9**	5,85*	2,07*
Área Metropolitana de Valencia	46**	9,4**	9,2*	0,37**	1,28**
Distrito del juguete	59*	6,7*	6,7	0,96**	7,42*
Áreas rurales interiores	52	7,2	3,7**	2,92	1,34**
Eje litoral norte	50	8,2	8,6*	1,58	1,84
<i>Espacios rezagados</i>					
Área Urbana de Alicante	49**	8,7**	8,4*	4,22*	5,05*
Distrito del textil	55	8,0	5,6**	-0,54**	-0,82**
Distrito del calzado	62*	10,0**	6,5**	1,21**	0,88**
Zona turística (Marina)	54	5,5*	7,0	14,30*	4,23*
Eje litoral sur	47**	6,9*	7,2	7,28*	1,72
<i>Comunidad Valenciana</i>	53	8,0	7,5	3,31	1,74

* Situación o evolución mejor que la media regional.

** Situación o evolución peor que la media regional.

Fuente: Elaboración propia. Los datos de paro y contrataciones proceden del registro del *INEM (Instituto Nacional de Empleo)*, dependiente del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Los movimientos migratorios de la población en edad activa y su nivel de cualificación proceden de la *Estadística de Variaciones Residenciales*, elaborada por el Instituto Valenciano de Estadística a partir de las altas y bajas en el Padrón de Habitantes. El Índice de Cualificación pone en relación la inmigración de la población con mayor nivel educativo (graduado escolar y más) con la inmigración de población con menor nivel educativo (inferior al graduado escolar). Un índice superior a 1 significa que la entrada de población más cualificada supera la de menos cualificada.

En primer lugar, el volumen de la población cualificada atraída por cada zona. El saldo migratorio de este grupo de población depende del tipo de empleos ofrecidos por el sistema productivo y del éxito económico global de la zona. Nos señala la existencia de una reserva de mano de obra formada susceptible de convertirse en un importante elemento de desarrollo, sea como factor de localización de nuevas empresas, sea como variable decisiva en los procesos de recualificación de los sectores existentes, e incluso como fuente de creación de nuevas empresas.

En segundo lugar, el perfil de cualificación de la población atraída. Por limitaciones en las fuentes de información, utilizaremos cuatro grupos de cualificación: analfabetos, sin estudios, con estudios primarios o secundarios incompletos, y con estudios secundarios o superiores. La distribución relativa entre estos cuatro grupos del saldo migratorio nos permite, independientemente del volumen de ese saldo, detectar la existencia de procesos de recualificación o descualificación relativa del mercado local de mano de obra.

El análisis del saldo migratorio para el período 1991-2000 nos señala como zonas más atractivas globalmente la segunda corona del Área Metropolitana de Valencia y el eje litoral meridional, en particular el área turística de la Marina. Por otro lado, las zonas industriales muestran un comportamiento muy contrastado: el saldo es ampliamente positivo en el distrito cerámico, que incrementa su población por inmigración en un 5% a lo largo del período, mientras que los distritos del calzado y del juguete experimentan un débil crecimiento, y el distrito textil sufre pérdidas netas de población. Por su parte, el área rural interior muestra un crecimiento relativo importante causado probablemente por fenómenos de descentralización residencial que han beneficiado en el último decenio a algunas comarcas bien comunicadas.

Ahora bien, si nos centramos en la población con mayor nivel de cualificación, existen tres tipos de zonas con mayor capacidad de atracción: Las zonas turísticas y residenciales, las áreas urbano-metropolitanas, y el distrito cerámico. El resto, salvo las áreas rurales interiores que quedan en una situación intermedia, presenta

CUADRO IV. La caracterización de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana. Dotación de equipamientos sanitarios y accesibilidad

	Mejora de accesibilidad general 1989-2000	Médicos por 1.000 habitantes	Camas hospitalarias por 1.000 habitantes	Mejora de accesibilidad al hospital 1989-2000
	Reducción del tiempo en %	2000	2000	Reducción del tiempo en %
<i>Espacios ganadores</i>				
Distrito de la cerámica	-34,0*	0,78	2,84*	-62,6*
Segunda corona metropolitana	-13,6	0,79	1,87**	-55,9*
Área Metropolitana de Valencia	-4,8**	0,79	2,67*	-9,4**
Distrito del juguete	-34,9*	0,58**	2,05	-41,2*
Áreas rurales interiores	-20,2*	1,43*	2,16	-11,5**
Eje litoral norte	-13,1	0,79	2,54*	-43,7*
<i>Espacios rezagados</i>				
Área Urbana de Alicante	3,6**	0,75	1,99**	9,2**
Distrito del textil	-17,9	0,95*	1,85**	-17,8**
Distrito del calzado	-3,5**	0,70**	1,74**	-17,5**
Zona turística (Marina)	-15,3	0,74	1,59**	-20,2**
Eje litoral sur	0,4**	0,69**	1,79**	-3,0**
<i>Comunidad Valenciana</i>	-13,0	0,79	2,19	-35,9

* Situación o evolución mejor que la media regional.

** Situación o evolución peor que la media regional.

Fuente: Elaboración propia. La accesibilidad se ha medido en distancia-tiempo por carretera en cada fecha indicada (Consellería de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes, elaboración propia). La dotación de médicos y camas por habitante procede de fuentes de la Consellería de Sanitat i Consum y de datos del Censo de Población (INE).

una muy inferior capacidad de atracción de población cualificada. En sentido contrario, destaca la pérdida neta de población formada que se produce en el distrito textil, que alcanza al 0,5% de su población cualificada, llegando al 1,3% en el área próxima a la ciudad de Alcoi.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que existen zonas que, pese a recibir un importante volumen de población cualificada, pueden experimentar una tendencia hacia la descualificación relativa si la entrada de población cualificada es superada por la entrada de población con bajos niveles de cualificación. Por el contrario, zonas con una capacidad de atracción global relativamente débil pueden estar experimentando procesos de recualificación relativa, al superar las entradas de personas cualificadas a las de no cualificadas. Desde esta perspectiva, el eje litoral meridional, con la excepción de la comarca de la Marina, es un área afectada por un proceso de descualificación relativa, mientras que el distrito industrial del juguete muestra una tendencia a la recualificación de su mercado de trabajo, si bien con tasas de atracción global menores.

Por tanto, atendiendo a la cualificación de la población activa atraída durante el período 1991-2000, en la

Comunidad Valenciana es posible encontrar las siguientes situaciones:

a) Áreas que experimentan procesos de recualificación relativa de la población activa:

– Las principales áreas metropolitanas de la región: Área Urbana de Alicante y Área Metropolitana de Valencia, en particular la segunda corona metropolitana valenciana, destino de una gran parte de la población cualificada que abandona la zona central de la ciudad,

– El área turística de la Marina, y

– Los distritos industriales del juguete y la cerámica: Resulta especialmente llamativa la elevada proporción de entradas de personas con niveles educativos intermedios (estudios primarios completos o superiores incompletos), frente a la menor proporción de población sin estudios.

b) Áreas que experimentan procesos de descualificación relativa de la población activa:

– El núcleo central del Área Metropolitana de Valencia, debido sobre todo a la pérdida neta de población experimentada por la ciudad de Valencia

– Los distritos del textil y del calzado, y

CUADRO V. *La caracterización de los espacios ganadores en la Comunidad Valenciana. Dotación de equipamientos educativos (educación secundaria)*

	Puestos escolares / población escolar	Evolución puestos escolares 1990-2000	Distancia media al municipio donde se ubica el centro de estudio (minutos)	Mejora de accesibilidad al centro de estudio 1990-2000
	2000	%	2000	(%)
<i>Espacios ganadores</i>				
Distrito de la cerámica	1,01**	108,7**	1,00**	-78,7*
Segunda corona metropolitana	1,14*	103,1**	1,22**	-55,6
Área Metropolitana de Valencia	1,02**	106,5**	0,06*	-80,3*
Distrito del juguete	1,07	152,4*	0,30*	-69,7
Áreas rurales interiores	1,21*	156,6*	9,43**	-22,4
Eje litoral norte	1,03**	109,4**	0,38*	-69,1
<i>Espacios rezagados</i>				
Área Urbana de Alicante	1,09	114,9	0,17*	-91,9*
Distrito del textil	1,18*	142,2*	1,51**	-60,0
Distrito del calzado	1,07	178,0*	0,18*	-80,3*
Zona turística (Marina)	1,11	105,6**	1,25**	-86,1*
Eje litoral sur	1,09	130,6	0,41*	-75,5*
<i>Comunidad Valenciana</i>	1,07	121,4	0,76	-63,1

* Situación o evolución mejor que la media regional.

** Situación o evolución peor que la media regional.

Fuente: Elaboración propia. Los datos de equipamiento escolar proceden de la Conselleria d'Educació, 1990 y 2000. La población en edad escolar procede del Censo de Población (INE). La distancia se mide en minutos por carretera al municipio donde se localiza el centro educativo correspondiente según el mapa escolar cuando éste es distinto del municipio de residencia (Conselleria d'Obres Públiques i Urbanisme). Por tanto, índices próximos a cero indican que no es necesario realizar desplazamientos intermunicipales, ya que se cuenta con oferta de equipamientos en el propio municipio de residencia.

– Las áreas rurales interiores.

Un último aspecto que vamos a considerar en este apartado es la dotación de equipamientos e infraestructuras públicas que contribuyen a elevar la calidad de vida de la población (Cuadros IV y V). Durante el período estudiado la Administración regional ha desarrollado políticas activas de equipamientos públicos destinadas a paliar el evidente déficit que existía en estos aspectos: I y II Plan de Carreteras, y reformas educativa y sanitaria, con la implantación de un nuevo mapa escolar y un nuevo mapa sanitario. Aunque la implementación de estas políticas, destinadas a mejorar las dotaciones y facilitar el acceso a los servicios por parte de la población, tiene una dinámica en gran parte autónoma y no dependiente del desarrollo económico de las áreas, resulta interesante abordar un balance de la distribución territorial de estas variables estrechamente relacionadas con la calidad de vida real de los habitantes.

Tras analizar los resultados presentados en los Cuadros IV y V, cabe subrayar que, aunque algunos de los indicadores utilizados (dotación y accesibilidad de los

equipamientos sanitarios) apuntan a la existencia de mayores niveles de dotación en las áreas ganadoras —los resultados no son siempre consistentes—. En el caso de los equipamientos educativos, los resultados se ven mucho más afectados por variables como la dinámica demográfica y las características del sistema urbano que por el éxito económico de las áreas. Muchas de las áreas ganadoras, por consiguiente, presentan carencias importantes en estos aspectos, lo que puede agudizar los problemas derivados de su creciente segmentación y dualización social.

V CONCLUSIONES

La Comunidad Valenciana es un ejemplo de región intermedia, o semiperiférica, en el contexto europeo, que en los últimos quince años ha experimentado un lento proceso de convergencia económica hacia los valores medios de la Unión Europea. En este proceso ha tenido mucho que ver la dinámica positiva experimentada por

las «áreas ganadoras» incluidas dentro del espacio regional. Entre estas áreas encontramos espacios metropolitanos, distritos industriales y áreas turísticas, e incluso parte de las áreas rurales interiores favorecidas por procesos de desconcentración residencial y productiva.

Nuestro objetivo en este artículo ha sido tipificar su comportamiento no sólo en relación con el crecimiento económico, sino también analizando algunos indicadores del impacto social de este crecimiento que a su vez guardan relación con las perspectivas de supervivencia y éxito futuro del modelo.

Según las últimas aportaciones teóricas, tanto el éxito económico como su impacto social, así como el modelo territorial resultante, dependen en gran medida de la estrategia desarrollada por el área. Las estrategias de flexibilidad defensiva, basadas en un modelo de relaciones profesionales neotayloriano, parecen conllevar cualificaciones y salarios menores que las estrategias de flexibilidad ofensiva que exigen la implicación, individual o colectiva, de los trabajadores. Suele considerarse que estas últimas obtienen un superior éxito económico y dan lugar a un modelo territorial más equilibrado; su presencia depende, no obstante, de la constitución de un bloque social territorial caracterizado por la intensidad de las relaciones de colaboración entre los distintos agentes.

En la Comunidad Valenciana, la dinámica seguida por las áreas ganadoras en los últimos diez años manifiesta los siguientes aspectos positivos:

1. Han generado un volumen de riqueza relativamente importante, que puede ser distribuido y empleado por los diferentes agentes en aspectos tales como la inversión y modernización de equipo por parte de las empresas, el gasto y consumo de las familias, o la provisión de servicios e infraestructuras por parte del sector público.

2. Las áreas ganadoras han atraído, en general, población inmigrante de un nivel de cualificación superior a la que se ha dirigido al resto del territorio. Éste es un signo positivo de la dinámica de su mercado de trabajo, que puede incidir en los niveles salariales o en la capacidad endógena de crecimiento y adaptación a circunstancias cambiantes.

3. Han desarrollado redes de relaciones empresariales e institucionales, que enraízan localmente las empresas, y dan estabilidad a la actividad económica.

Existen, por el contrario, aspectos negativos en la forma en que se ha concretado el crecimiento económico de los espacios ganadores:

1. Muestran una mayor penetración de la contratación temporal. Las estrategias de uso flexible de la fuerza de trabajo, aún en el caso de que no afecten al conjunto de la población y niveles de cualificación, están contribuyendo a la consolidación de sociedades duales.

2. En ocasiones, las tasas de paro pueden ser elevadas, mostrando una cierta incapacidad para generar empleo en el suficiente volumen, o una falta de adecuación entre las cualificaciones presentes en el territorio y las demandadas por los sectores en expansión. Incluso donde la tasa de paro ha llegado a niveles bajos, la precariedad laboral plantea la posibilidad de rápidos incrementos del desempleo en una coyuntura de recesión.

3. El superior crecimiento económico no siempre se ha plasmado en una calidad de vida más alta en cuanto al acceso a los equipamientos sociales. Las políticas públicas sólo parcialmente han sabido responder a las nuevas demandas sociales, lo que ha generado un déficit de equipamientos, especialmente educativos, en algunas áreas de fuerte crecimiento demográfico y económico.

En general, no parece que los espacios ganadores valencianos se ajusten al modelo kalmariano de las áreas-sistema de salarios altos, elevada cualificación e implicación colectiva, aunque hay avances hacia formas espaciales y organizativas más maduras, no meramente defensivas, especialmente en lo que se refiere a la creación de redes de relaciones locales densas y a la progresiva difusión y adopción de innovaciones.

No obstante, es posible diferenciar las áreas productivas en función del grado de madurez de sus estrategias, lo que parece haber influido en el mayor o menor éxito económico de los espacios. Así, el distrito de la cerámica es el que, a la vista de los resultados, ha elaborado una estrategia más compleja, lo que está indudablemente relacionado con la constitución de un bloque social territorial densamente interrelacionado, que la aproxima al concepto de «área-sistema». Una situación similar, aunque con un menor grado de integración y de éxito, encontramos en el área del juguete. Por el contrario, distritos como el del textil y el del calzado, y el área turística de la Marina, parecen haber optado por estrategias más defensivas. En los dos primeros casos, sin embargo, la densidad de las redes interempresariales locales permitiría calificarlas como sistemas productivos locales. El Área Metropolitana de Valencia, por su parte, pese a su éxito económico, parece tener dificultades para trasladar su prosperidad al conjunto de la población, como lo evidencian la elevada tasa de paro, la precariedad laboral, y la descualificación relativa de su población.

La dinámica económica y territorial seguida por la Comunidad Valenciana en los últimos años, que se ha concretado en la emergencia de espacios ganadores, está introduciendo nuevos desequilibrios en las estructuras regionales. Estos nuevos desequilibrios adoptan generalmente la forma de una creciente dualización de las estructuras sociales y económicas observable a diferentes escalas territoriales.

Por una parte, y a una escala regional, se está consolidando una fractura territorial que divide espacios ganadores, que crecen económicamente, presentan comportamientos innovadores y cuyo mercado de trabajo muestra una dinámica de recualificación, y espacios rezagados, marcados por cierto estancamiento, pobreza innovadora y mercados de trabajo tendentes a la descalificación relativa. De continuar estos procesos que comprometen la capacidad de desarrollo futuro de algunas de las áreas, la profundidad de la fractura territorial se agravará, consolidándose la división *grosso modo* entre unos espacios dinámicos, localizados al norte del río Xúquer y organizados en torno al área metropolitana de Valencia y el área urbana de Castellón, y otros lo-

calizados al sur, con expectativas inferiores, integrados por las comarcas meridionales de la provincia de Valencia y por la provincia de Alicante. Por otra parte, dentro de los mismos espacios ganadores es posible observar procesos de dualización social interna, en la medida en que en estas áreas se ha avanzado más en la precarización de las relaciones laborales y el uso flexible del trabajo, y en que existe un déficit en la dotación de servicios y equipamientos públicos como consecuencia de la falta de adecuación de las políticas regionales a entornos muy dinámicos de fuerte crecimiento demográfico.

A la vista de los resultados, y sin discutir la importancia del apoyo a la modernización de los sectores tradicionales como un elemento imprescindible para reforzar el proceso de convergencia económica con Europa, resulta evidente la necesidad de desarrollar en la Comunidad Valenciana una nueva generación de políticas económicas que tengan como uno de sus objetivos prioritarios la consolidación de densos tejidos institucionales y sociales a escala local como medio de evitar procesos de dualización social y territorial.

B I B L I O G R A F Í A

ALBERTOS, J. M. (2001): «La competitividad del sistema productivo», en Romero, J., Morales, A., Salom, J. y Vera, F., *La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*, Barcelona, Ariel, págs. 195-215.

AMIN, A. y ROBINS, K. (1992): «Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible», Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 123-162.

BANYULS, J. et al. (1999): «Dinámica industrial y flexibilidad productiva: la industria del mueble y del calzado en la Comunidad Valenciana», *Revista de Estudios Regionales*, nº 55, págs. 159-191.

BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF.

BENKO, G., DUNFORD, M. y HEURLEY, J. (1997): «Districts industriels. Vingt ans de recherche», *Espaces et Sociétés*, nº 88-89, págs. 305-327.

BERNABÉ, J. M. (1984): «Industria espontánea en la provincia de Alicante», *Investigaciones Geográficas*, nº 2, págs. 195-219.

CAMISÓN, C. (1992): «Experiencias de cooperación en la industria valenciana: evidencias empíricas», *Economía Industrial*, julio-agosto, págs. 49-57.

CAMISÓN ZORNOZA, C. et al. (1997): «La empresa española del mueble: internacionalización y definición del ámbito estratégico», *Información Comercial Española*, nº 761, págs. 81-99.

CARAVACA BARROSO, I. (1998): «Los nuevos espacios emergentes», *Revista de Estudios Regionales* nº 50, págs. 39-80.

COMISIÓN EUROPEA (1995): *Estudio prospectivo de las regiones del Mediterráneo Oeste*, Estudios de Desarrollo Regional 11, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 213 págs.

- COMISIÓN EUROPEA (1999): *Sexto informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómicas de las regiones de la Unión Europea*, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 241 págs.
- DUNFORD, M. (1992): «Trajectoires industrielles et relations sociale dans les régions de nouvelle croissance économique», en Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 227-264.
- FUÁ, G. y ZACCHIA, C. (1983): *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulno, Bolonia.
- G. I. P. RECLUS (1989): *Les villes «européennes»*, La Documentation Française, Paris.
- GAROFOLI, G. (1992): «Les systèmes de petites entreprises; un cas paradigmatique de développement endogène», en Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 58-80.
- GISBERT, S. (1992): «La cooperación local en la producción flexible. El caso de Ibi», *Economía Industrial*, julio-agosto, págs. 58-60.
- JORDÁ, R. (1995): «Le développement international des PMI des régions intermédiaires: la communauté valencienne», *L'Espace Géographique*, 1-1995, págs. 73-85.
- LEBORGNE, D. y LIPIETZ, A. (1992): «Flexibilité offensive, flexibilité défensive. Deux stratégies sociales dans la production des nouveaux espaces économiques» en Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 347-378.
- MARTINELLI, E. y SCHOENBEGER, E. (1992): «Les oligopolles se portent bien, merci! Eléments de réflexion sur l'accumulation flexible», Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 163-188.
- MARTÍNEZ PUCHE, A. y PÉREZ PÉREZ, D. (2000): «Sistemas productivos locales, áreas y corredores industriales en la Comunidad Valenciana», en Romero, J. et al. (coords.): *La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*, Ariel, Barcelona, págs. 301-325.
- MARTÍNEZ PUCHE, 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.): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, Madrid, págs. 231-252.
- MAS, F., RICO, A. y MAFÉ, J. (1990): «Política industrial y modelos de organización», *Información Comercial Española*, nº 276, págs. 61-7.
- PEDREÑO, A. y TALTAVULL, P. (2000): «El Arco Mediterráneo ante el 2000: ¿Ruta o frontera de la expansión económica europea?», *Cuadernos de Información Económica*, 155, págs. 64-80.
- PIORE, M. y SABEL, C. (1984): *The Second Industrial Divide: possibilities for the prosperity*, New York, Basic Books.
- ROMERO, Juan (2001): «La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones», en Romero, J., Morales, A., Salom, J. y Vera, F., *La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*, Barcelona, Ariel, págs. 7-36.
- SALOM, J. y ALBERTOS, J. M. (1996): «La política industrial valenciana y su impacto territorial», 1985-1994, *Cuadernos de Geografía*, nº 58, págs. 385-416.
- SALOM, J. y ALBERTOS, J. M. (2000): «El modelo de desarrollo de la Comunidad Valenciana», en Romero, J. et al. (coords.): *La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*, Ariel, Barcelona, págs. 65-82.
- SALOM, J. y ALBERTOS, J. M. (2000): «Procesos de innovación industrial en la Comunidad Valenciana en los años 90», en Alonso, J. L. y Méndez, R. (Coords.): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Madrid, Civitas, págs. 143-162.
- 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. y Sánchez, J. L. (eds.): *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Universidad de Salamanca, Salamanca, págs. 245-270.
- SCOTT, A. y STORPER, M. (1991): «Le développement régional reconsidéré», *Espaces et Sociétés*, nº 66-67, págs. 7-37.
- SCOTT, A. J. (1988): *New Industrial Spaces*, London, Pion.
- SOLER, V. (2000): «Verificación de las hipótesis del distrito industrial. Una aplicación al caso valenciano», *Economía Industrial*, nº 334, págs. 13-23.
- STOHR, W. (1986): Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional, *Estudios Territoriales*, nº 20, págs. 179-201.
- STORPER, M. HARRISON, B. (1992): «Flexibilité, hiérarchie et développement régional: le changements des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance

dans les années 1990», en Benko, G. y Lipietz, A. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, págs. 265-292.

STORPER, M. y SCOTT, A. J. (1989): «The geographical foundations and social regulation on flexible production complexes», en Wolch, J., Dear, M. (eds.): *The power of geography: how territory shapes social life*, Boston, Unwin Hyman, págs. 21-40.

TOMÁS CARPI, J. A. et al. (1996): «Competitividad, estrategia empresarial y territorio. El caso de la industrial textil valenciana», *Economía Industrial*, nº 308, págs. 139-148.

TOMÁS CARPI, J. A. et al. (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*, IMPIVA, Generalitat Valenciana, Valencia.

VANDERMOTTEN, C. y MARISSAL, P. (2000): «Une nouvelle typologie économique des régions européennes», *L'Espace Géographique*, 4-2000, págs. 289-300.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Pirámide Madrid.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. y SÁEZ CALA, A. (1997): «La transformación de los sistemas productivos locales y la globalización del entorno económico. La respuesta de los distritos valencianos del calzado a los desafíos de la competitividad», *Revista Valenciana d'Estudis Autonòmics*, nº 19, págs. 37-58.

YBARRA, J. A. (1991): «Determinación cuantitativa de distritos industriales: la experiencia del País Valenciano», *Estudios Territoriales*, nº 37, págs. 53-67.

YBARRA, J. A. (1996): «La rationalité économique de l'industrialisation décentralisée», *Espaces et Sociétés*, nº 80-81, págs. 247-270.

YBARRA, J. A. (2000): «La informalización como estrategia productiva. Un análisis del calzado valenciano», *Revista de Estudios Regionales*, nº 57, págs. 199-217.

YBARRA, J. A. et al. (2000): «Innovación y desarrollo local en el sector juguete: el sistema productivo local de Ibi», en Alonso, J. L. y Méndez, R. (coords.): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Civitas, Madrid, págs. 211-230.

ZEITLIN, J. (1990): «The Third Italy: inter-firm cooperation and technological innovation» en Murray, R. (ed.), *Strategies and Local Economic Intervention*, Nottingham, Spokesman Books.