

Salamanca, 23 y 24 de noviembre de 2006

II JORNADAS DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA

LOGE

Grupo  
de Geografía  
Económica

**INDUSTRIA Y CIUDAD:  
GEOGRAFÍA DE UNA  
RELACIÓN RENOVADA**

Patrocinan y Colaboran:



DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA  
UNIVERSIDAD DE SALAMANCA



Grupo  
de Geografía  
Económica



MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA  
Secretaría de Estado de Universidades e Investigación  
Secretaría General de Política Científica y Tecnológica  
Dirección General de Investigación



## II Jornadas de Geografía Económica



# INDUSTRIA Y CIUDAD: GEOGRAFÍA DE UNA RELACIÓN RENOVADA

### II JORNADAS DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA

INDUSTRIA Y CIUDAD:  
GEOGRAFÍA DE UNA RELACIÓN  
RENOVADA

#### Comité Organizador:

José Luis Alonso Santos  
L. Javier Aparicio Amador  
José Luis Sánchez Hernández  
María Luisa Bustos Gisbert  
David Ramos Pérez  
Valeriano Rodero González

Patrocinan y Colaboran:



DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA  
UNIVERSIDAD DE SALAMANCA



## Industria y Ciudad: Geografía de una Relación Renovada

La **Geografía Económica** ha tenido entre sus preocupaciones tradicionales el estudio de la relación entre industria y ciudad, si bien esta cuestión se ha abordado desde perspectivas diferentes. Durante los años 1970 y 1980 la atención se centró en el impacto de la crisis industrial sobre la estructura productiva, el mercado de trabajo y la articulación interna de las ciudades. Pero la recuperación de la industria urbana a lo largo de los últimos quince años, bajo formas organizativas y territoriales distintas, exige explicaciones nuevas a cuya formulación pretenden contribuir estas **II Jornadas de Geografía Económica**. Se intenta así actualizar los conocimientos sobre las transformaciones industriales registradas en las ciudades españolas desde comienzos de los años 1990, cuando el Grupo de Trabajo de Geografía Económica de la Asociación de Geógrafos Españoles, organizador de esta actividad, publicó su primera obra colectiva sobre esta línea de investigación.

Salamanca, 23 y 24 de noviembre de 2006





# Industria y Ciudad: Geografía de una Relación Renovada

## PROGRAMA

### Jueves 23 de noviembre de 2006

#### *Mañana.*

- 9 h. Recepción de asistentes y entrega de documentación.
- 9,30 h. **Inauguración** de las II Jornadas de Geografía Económica.
- 9,45 h. **Conferencia** Inaugural a cargo del Dr. D. **Johannes Glückler** (Profesor del Instituto de Geografía Social y Económica. Universidad de Frankfurt del Main, Alemania). *«Conocimiento y crecimiento de la economía urbana».*



- 11 h. Pausa y café (Lugar: Cafetería de la Facultad de Geografía e Historia)
- 11,30 h. **Ponencia.** *«Transformaciones productivas y espacios de actividad en las áreas urbanas».* Dr. D. **Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle**. Profesor de Investigación. Instituto de Economía y

Geografía (CSIC).

- 13 h. Asamblea Ordinaria Anual del Grupo de Geografía Económica.
- 13,30 h. Asamblea Extraordinaria para la renovación de la Junta Directiva.
- 14 h. **COMIDA:** Hospedería FONSECA (Pza. Fonseca s/n)

#### *Tarde.*

- 16,30 h. **Relatoría:** *«Tendencias recientes de la industria en las ciudades españolas».* Dra. D<sup>a</sup> **Henar Pascual Ruiz-Valdepeñas**. Profesora Titular de Geografía Humana. Departamento de Geografía. Universidad de Valladolid.
- 17,30 h. Pausa.
- 18 h. **Mesa redonda:** *«Agentes, instrumentos y políticas urbanas de promoción industrial».* Intervienen para exponer los casos de Bilbao, Madrid y Salamanca (respectivamente):
- ◆ Marisol Esteban. Universidad del País Vasco
  - ◆ Simón Sánchez. IEG-CSIC
  - ◆ M<sup>a</sup> Luisa Bustos. Universidad de Salamanca.

### Viernes 24 de noviembre de 2006

- 8,30 h. **Salida de campo** desde la Pza. de Fonseca a la comarca vitivinícola de Toro (Zamora).
- 10 h. Recepción en el Ayuntamiento. Exposición sobre las políticas de promoción económica y desarrollo local a cargo del concejal de Urbanismo, Fomento y Protección Civil, D. Francisco Caballero.
- 11 h. Café
- 11,30 h. Visita guiada a la Colegiata de Toro
- 12,30 h. Visita a la cooperativa Viña Bajoz (Morales de Toro)
- 13,45 h. Regreso a Salamanca y final de las Jornadas. Llegada prevista a la ciudad a las 15 horas. Está prevista una primera parada en la estación de RENFE para facilitar el desplazamiento a quienes regresan a su lugar de residencia a primera hora de la tarde.

#### Lugar de Celebración

Aula Francisco de Vitoria. Edificio Histórico de la Universidad de Salamanca. Patio de Escuelas nº 1.



[http://web.usal.es/~jlsh/jornadas\\_gge.htm](http://web.usal.es/~jlsh/jornadas_gge.htm)



Departamento de Geografía.  
Facultad de Geografía e Historia.  
Calle Cervantes 3. 37002 Salamanca

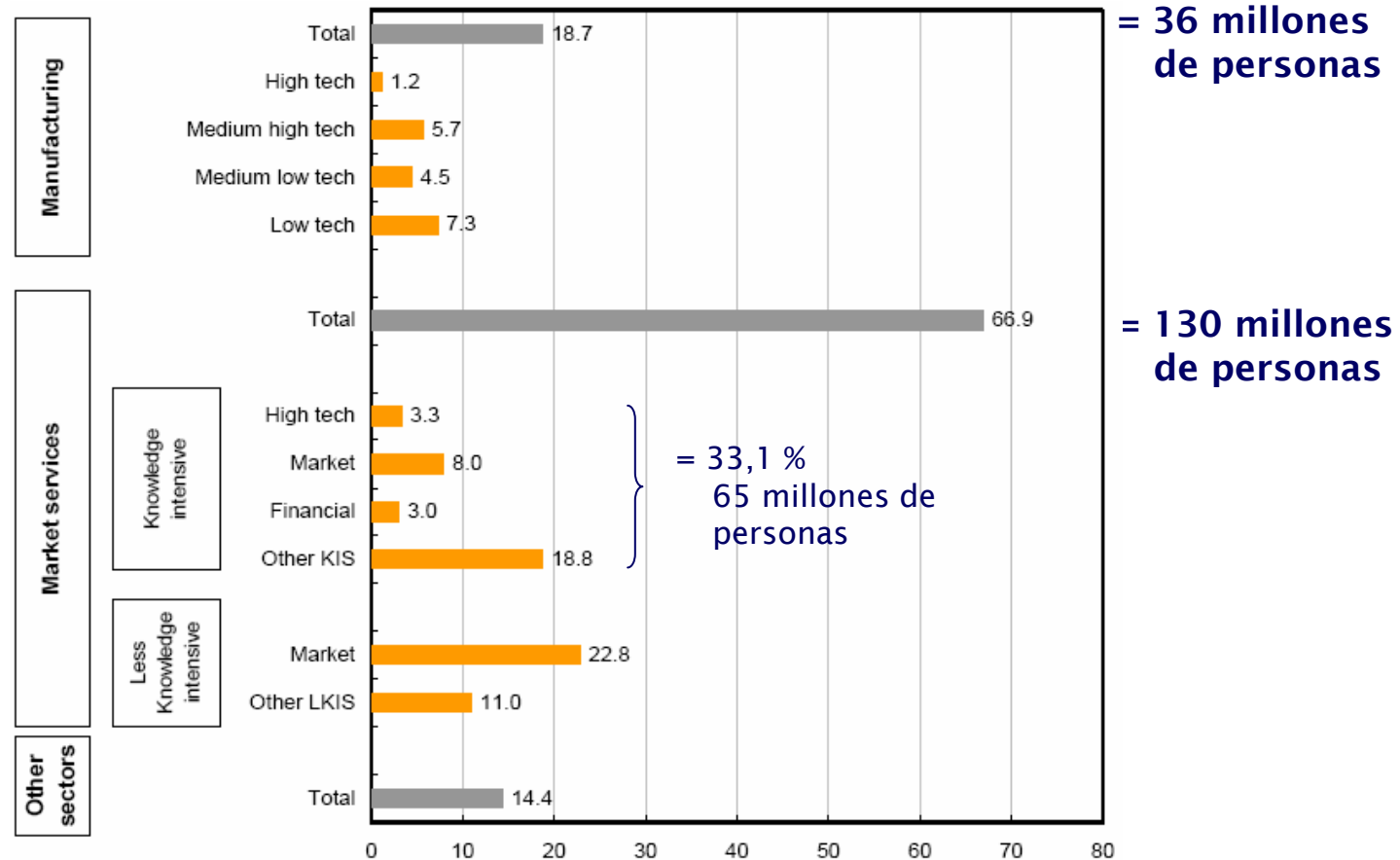
# Conocimiento y Crecimiento de la Economía Urbana

1. Ciudad y cambio sectorial
2. Conocimiento y economía de aprendizaje
3. Ciudad, tecnología y super cluster
4. La oportunidad urbana



# El peso del empleo en servicios de conocimiento intenso en la UE

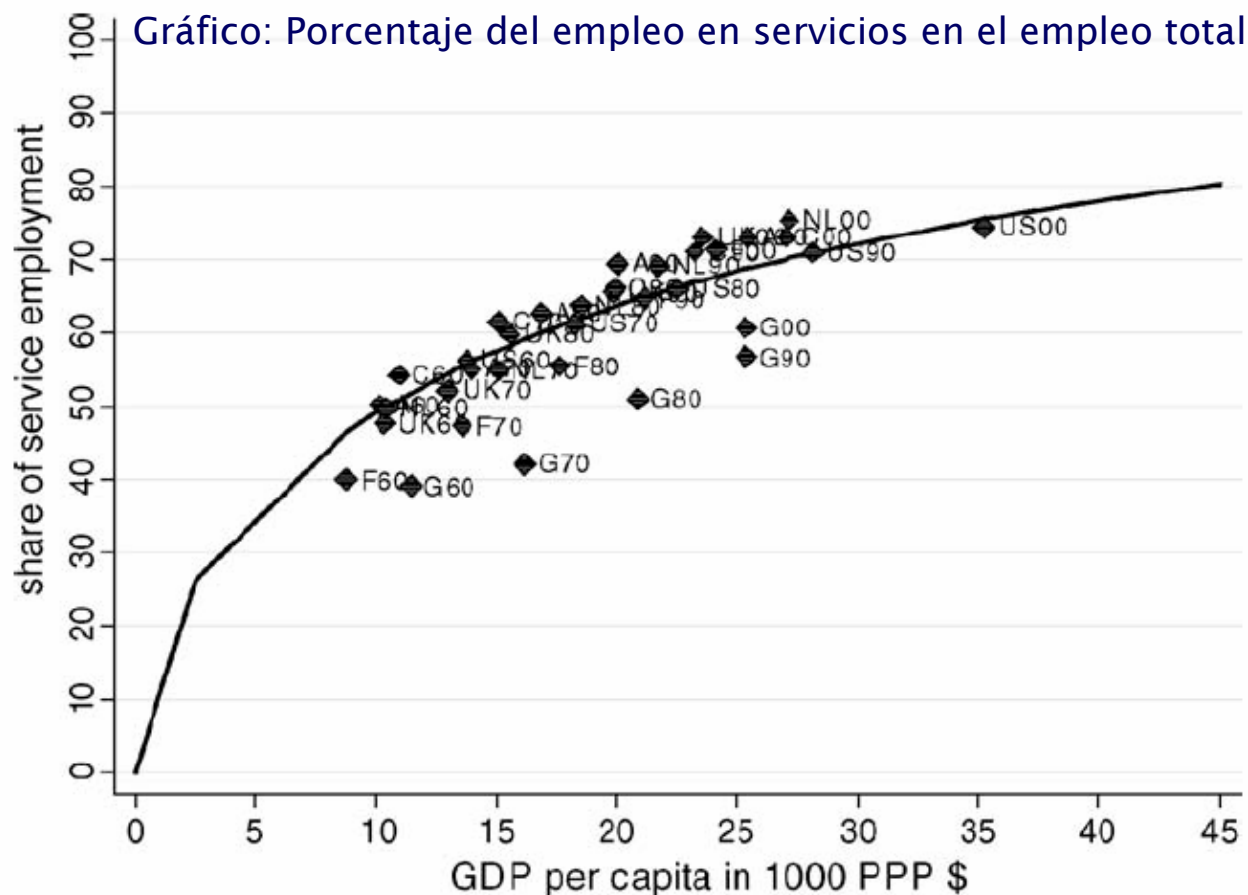
Gráfico: Estructura del empleo por sectores en la UE-25, 2004



**Un tercio de la mano de obra trabaja en servicios de conocimiento intenso.**

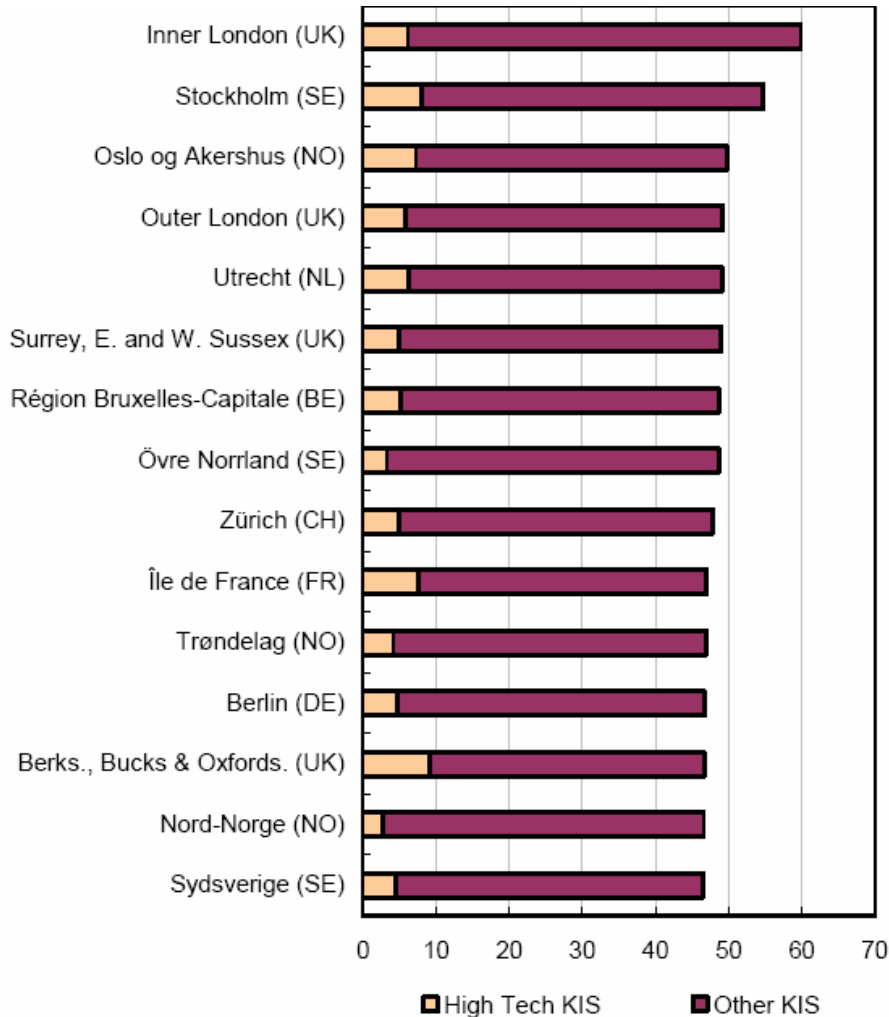


# Una asociación impresionante: El cambio sectorial es paralelo al crecimiento económico



**Cuanto más servicios hay, mas ingreso per cápita experimenta la economía**

# Concentración del empleo de conocimiento intenso en las regiones urbanas

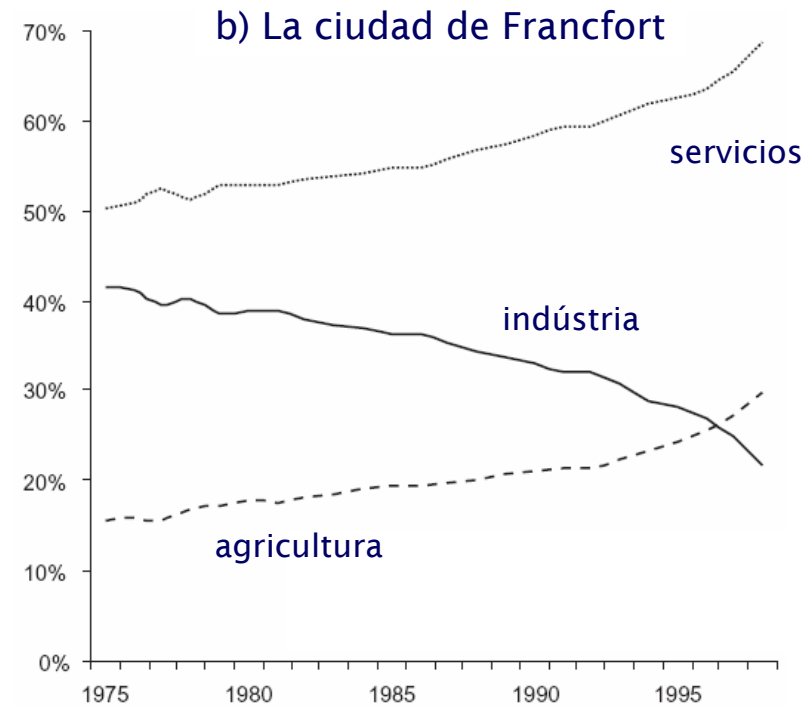
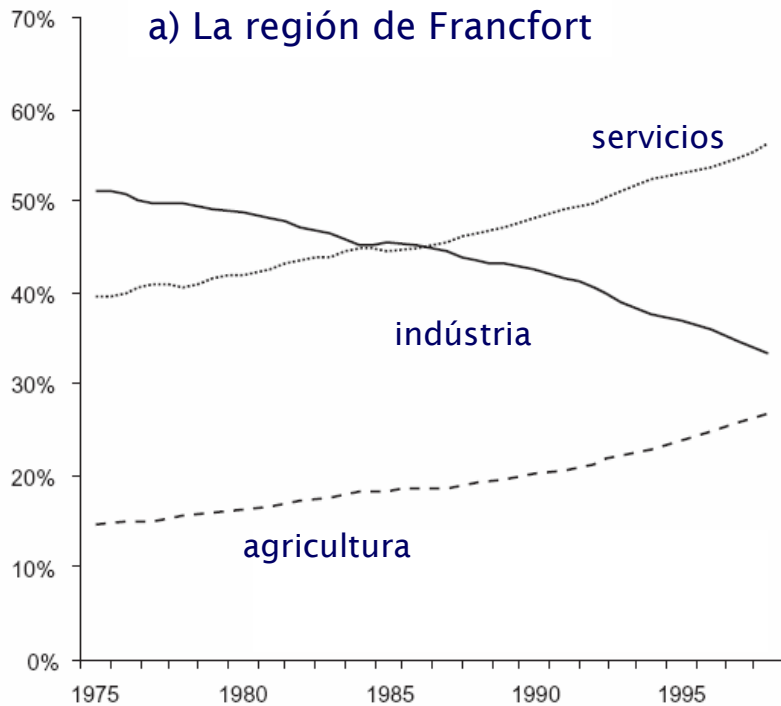


- Hasta el 60% del empleo se ubica en actividades de conocimiento intenso
- 7 de las primeras 15 regiones son regiones capitales de sus países
- Los servicios de conocimiento intenso forman el sector que más crece en las economías avanzadas.

**Hoy, la ciudad es el motor de la terciarización de la economía**

# Ejemplo: El cambio sectorial en la región metropolitana de Francfort

Gráfico: Cambio de la composición de empleo por sectores en la región de Francfort



**Francfort es la ciudad con más ingresos per cápita en Alemania.**



# Conocimiento y Crecimiento de la Economía Urbana

1. Ciudad y cambio sectorial
2. **Conocimiento y economía de aprendizaje**
3. Ciudad, tecnología y super cluster
4. La oportunidad urbana



# El papel económico del conocimiento

- Capital humano – Conocimiento como recurso económico
  - Mas recursos escasos se han convertido en ubicuos.
- Factores de la creciente importancia del conocimiento
  - Globalización: intensificación de la competencia
  - Aceleración de ciclos de innovación tecnológica por competencia de calidad
  - Innovaciones organizacionales (de procesos) por competencia de precio
  - Creciente incertidumbre por subida de alternativas, riesgos y oportunidades en decisiones de gerencia

**El conocimiento es el recurso clave de la economía contemporánea.**

# Formas de conocimiento económico

## Saber-qué (*know-what*)

- Conocimiento de hechos, datos, eventos, se parece a „información“
- El valor económico ha disminuido por el avance de los medios de información
- Como conocimiento reproducible (comercial) y como bien codificable

## Saber-porqué (*know-why*)

- Conocimiento de las relaciones causa-efecto
- Clave para el avance tecnológico
- Como Conocimiento reproducible (público) y como bien codificable

## Saber-cómo (*know-how*)

- La capacidad o competencia para resolver problemas y aplicar soluciones prácticas
- Depende del contexto social y empresarial, un bien colectivo
- Conocimiento tácito es difícil a negociar

→ cap. 3.: Teoría del cluster



# Hay un mercado para conocimiento?

- La paradoja de información
  - El problema de formación de precios: Si uno conociera la información de oferta, ya no haría falta comprarla (Arrow 1962)
  - Falta de exclusividad del bien privado: el vendedor se queda con la información y puede volver a venderla.
  - → información es difícil de negociar
- En búsqueda de mercados para negociar conocimiento
  - Conocimiento codificado vs. implícito
  - Formas de privatización: patentes o guardar en secreto
  - Formas de codificación: patentes, marcas registradas, métodos y herramientas comerciales etc.
- La importancia de instituciones (innegociables)
  - La mayor parte de conocimiento es de modo implícito

**El mercado no logra gobernar el comercio del conocimiento tácito.**

# Conocimiento y Crecimiento de la Economía Urbana

1. Ciudad y cambio sectorial
2. Conocimiento y economía de aprendizaje
3. **Ciudad, tecnología y super cluster**
4. La oportunidad urbana



# Aglomeración geográfica por saber-cómo

## Explicación 1: los costes de transacciones

- Suposición: el saber-cómo se transmite por contacto cara-a-cara
- Predicción: proximidad disminuye el coste de transacción
  - Cuanto más próximas las empresas, menos costes hay para coordinar, controlar e interpretar las transacciones
- Mecanismo: Interdependencias negociadas
  - Formas de cooperación formales (alianzas estratégicas) e informales (confianza y reciprocidad)
  - I-O-relaciones entre empresas
- Ejemplo: el distrito industrial italiano
- Crítica: no se han observado intensas redes de I-O-transacciones locales en la investigación empírica

**Empresas privatizan conocimiento tácito por relaciones de red.**



# Aglomeración geográfica por saber-cómo

## Explicación 2: Exterioridades tecnológicas

- Suposición: Conocimiento se dispersa en proximidad
- Predicción: no hace falta la existencia de transacciones físicas
  - Cuanto más complejo el conocimiento, más se limitan las posibilidades de transferir el conocimiento a través largas distancias
- Mecanismos de exterioridades externas (knowledge spillover)
  - El conocimiento no se transfiere de una parte a otra, sino se filtra por la comunidad local
  - Teoría del aprendizaje en clusters: observación, comparación, rivalidad
- Ejemplo: la biotecnología de Boston
  - Si una empresa forma parte de la red de alianzas local, su grado de innovación es independiente de la centralidad de su posición dentro de la red (Owen-Smith y Powell 2004)

**Empresas privatizan conocimiento tácito por observar e imitar .**

# Del efecto de las TIC a la aglomeración

- Las TIC reducen el coste de distribución de información
  - Informaciones son mas y mas ubicuas
- Dos tipos de conocimiento
  - Conocimiento de rutina vs. Conocimiento intelectual y creativo
- Consecuencia 1: relocalización de actividades de rutina
  - Reubicación de actividades estandarizadas a localidades con mejores condiciones locales (empleo de bajo coste)
- Consecuencia 2: intensificación de aglomeraciones
  - Concentración de actividades intelectuales, creativas, dispositivas en centros globales

**Las TIC reforzarán el proceso de aglomeración urbana global.**

# El límite del cluster local

- Aglomeraciones no son islas de conocimiento
  - Riesgo de cerradura (lock-in)
  - Los procesos de aprendizaje sostenible implican un intercambio de conocimiento con otros lugares
- „El zumbido local y las tuberías globales“
  - A nivel local el conocimiento tácito se beneficia de la proximidad geográfica (efectos de spillover)
  - A nivel global el conocimiento se beneficia de proximidad organizatoria/institucional (coordinación bajo propiedad única)

**Las aglomeraciones mantienen múltiples interrelaciones entre ellas.**



# Conocimiento y Crecimiento de la Economía Urbana

1. Ciudad y cambio sectorial
2. Conocimiento y economía de aprendizaje
3. Ciudad, tecnología y super cluster
4. **La oportunidad urbana**



# Formas de conocimiento económico

## Saber-qué (*know-what*)

- Conocimiento de hechos, datos, eventos, se parece a „información“
- El valor económico ha disminuido por el avance de los medios de información
- Conocimiento reproducible (comercial) y bien codificable

## Saber-porqué (*know-why*)

- Conocimiento de las relaciones causa-efecto
- Clave para el avance tecnológico
- Conocimiento reproducible (público) y bien codificable

## Saber-cómo (*know-how*)

- La capacidad o competencia de resolver problemas y realizar soluciones prácticas
- Depende del contexto social y empresarial, un bien colectivo
- Conocimiento poco codificable y difícil a negociar

→ cap. 3.: Teoría del cluster

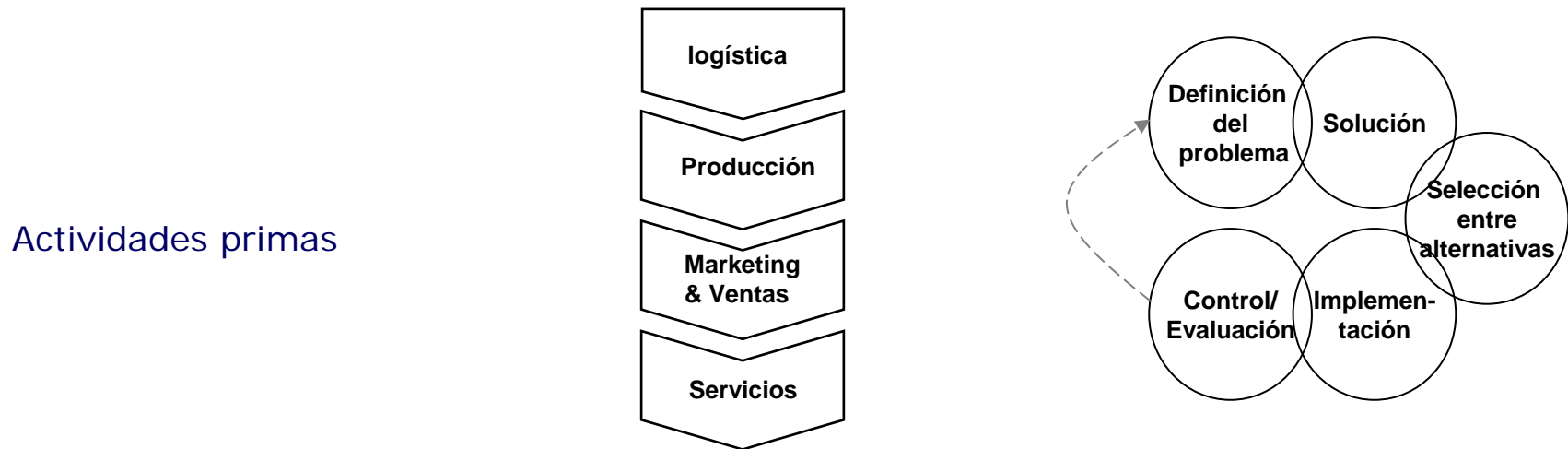
## Saber-quien (*know-who*)

- Conocer personas particulares con conocimiento específico
- “saber quien sabe qué/cómo y porqué”
- Conocimiento poco codificable y no negociable
- “no se puede comprar confianza; si se pudiera, sería de poco valor” (Arrow 1971)

→ cap. 4: la oportunidad urbana

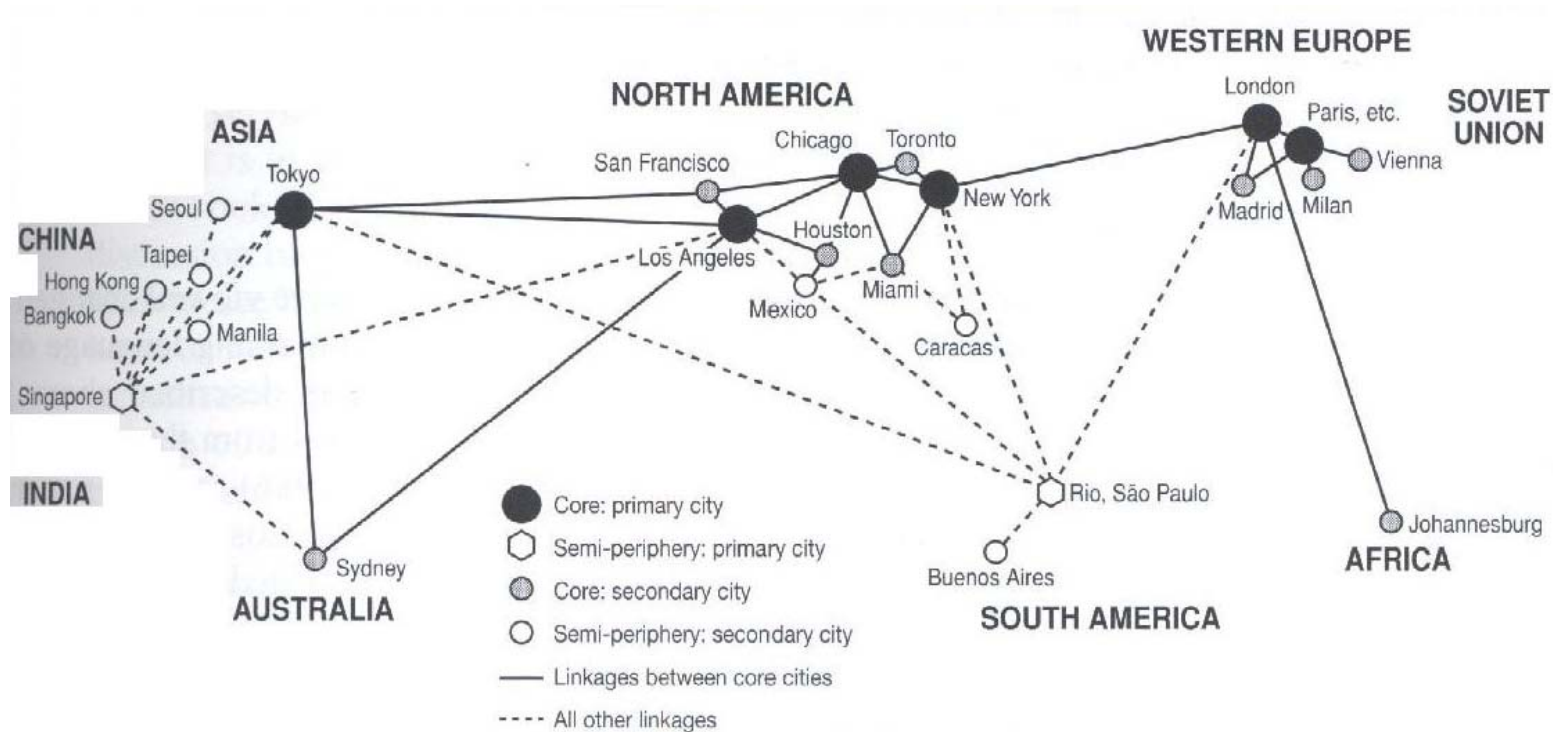
# Problema 1 – De la cadena de valor al taller de valor

	Cadena de valor	Taller de valor
Lógica de valor añadido	Transformación de inputs en outputs	Resolución de problemas
Lógica de interacción	En secuencia	Ciclica, reciproca
Fuente de costes	Economías de escala	reputación
Base de valor añadido	Integración de la cadena	recomendaciones



**Hipotesis 1 : La calidad de la relacion con el cliente es independiente de la distancia geográfica.**

# Problema 2 – De las exterioridades locales a los efectos de la red



**Hipotesis 2 : Empresas en la ciudad son mas internacionales que en la región.**

**Hipotesis 3 : Empresas en la ciudad son mas exitosas que empresas en la región.**

# Problema 3 – Del saber-cómo al saber-quié

**Tablo: Oportunidad empresarial: „economies of overview“**

Integración organisatoria	Enfoque de gerencia	
	costes	oportunidad
funcional	Economías de escala	sinergía
territorial	Exterioridades locales	economies of overview

- Aplicación al concepto de exterioridades de la red (Moulaert y Djellal 1993)
- El problema de la mínima extensión territorial de mercados para bienes específicos (Christaller 1933).

**Hipotesis 4 : Consultores con sede en la ciudad tienen mas clientes fuera de la región que consultores con sede en las afueras**

Johannisson, B. (1990) Economies of overview: Guiding the external growth of small firms. *International Small Business Journal*, 9: 32-44.

Moulaert, F., Martinelli, F. (1993) The location of advanced producer services firms: Theory and illustrations. *Geographische Zeitschrift*, 81: 1-17.



# Problema 3 – del saber-cómo al saber-quié

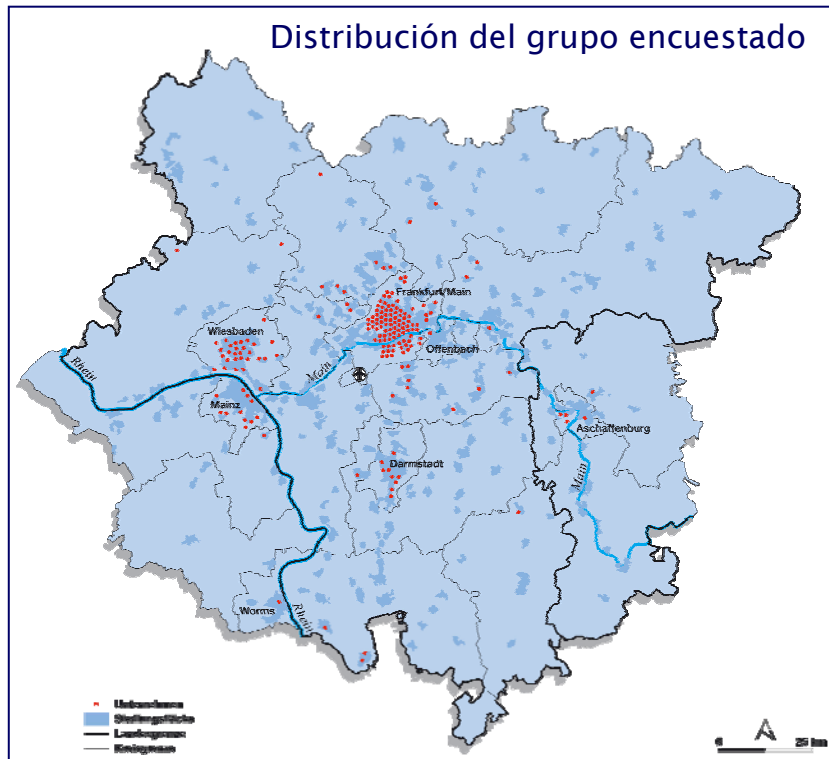
**Tablo: Redes de reputación**

	Reputación pública	Redes de reputación
distribución	<b>público</b> , información para todo el mundo (p.e. prensa)	<b>red</b> , comunicación a través de relaciones de confianza
alcance	<b>illimitado</b> , público	<b>limitado</b> , por siendo miembro de una red de relaciones personales
riqueza	<b>Información ,ligera'</b> poco fiable por el origen desconocido de la experiencia y su evaluación	<b>Información ,rica'</b> , fiable por el conocimiento de las experiencia y evaluaciones realizadas por personas de confianza

**Hipotesis 5 : Clientes se adquieren más por recomendación si están ubicados fuera de la región.**

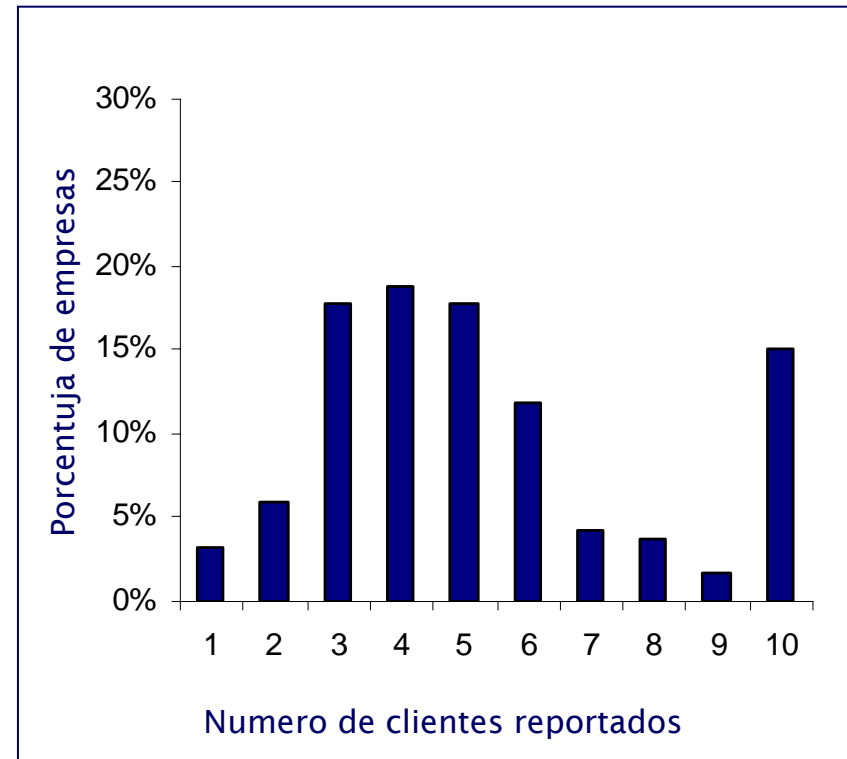
# Método: recolección de datos en dos niveles

## 1. Nivel de empresa



Población: 1.390 empresas  
 Grupo del estudio: 213 empresas  
 Tasa de respuesta: 15,3%

## 2. Nivel de relación



suma relaciones con clientes: 966  
 promedio de clientes: 5

# Componentes del argumento...

## Nivel de empresa – Premio de locación urbana

No.	Hipotesis	Resultado
2	Empresas en la ciudad son mas internacionales que empresas en la región	✓ ✓
3	Empresas en la ciudad son mas exitosas que empresas en la región	✓

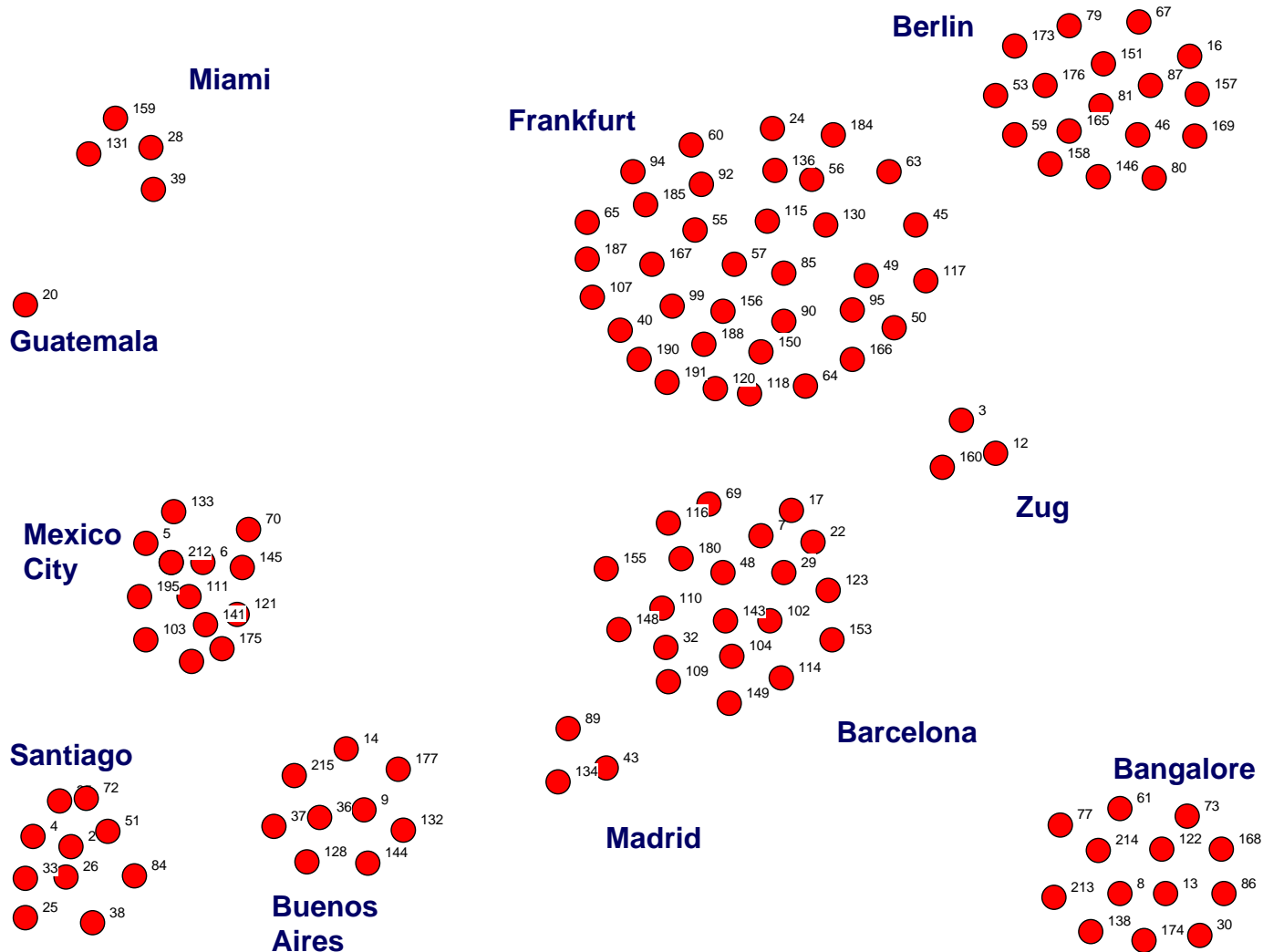
## Nivel de relación – hacia una geografía de reputación (saber-quién)

No.	Hipotesis	Resultado
1	La calidad de la relación con el cliente es independiente de la distancia geográfica entre consultor y cliente	✓
4	Consultores con sede en la ciudad tienen mas clientes fuera de la región que consultores con sede en las afueras	✓ ✓
5	Clientes fuera de la región se adquieren mas por recomendación que clientes locales	✓ ✓

# Conclusión

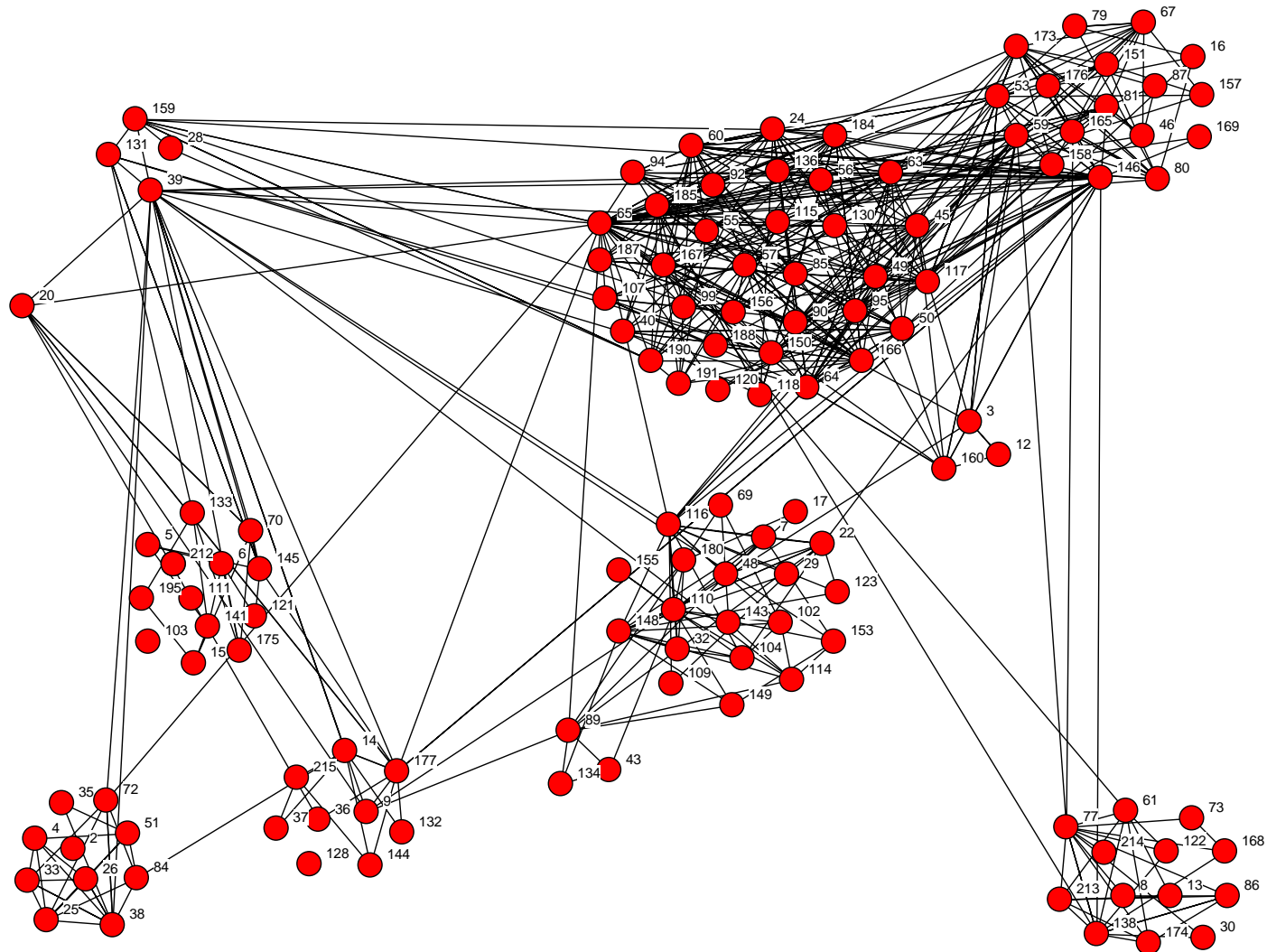
- El conocimiento dominará el futuro desarrollo económico
- El conocimiento clave y competitivo no se negocia en mercados
- La ciudad se está convirtiendo de ,motor de la industrialización' a ciudad ,nodo de conocimiento'
- La ciudad es lugar de instituciones sociales (convenciones, costumbres) , exterioridades tecnológicas (saber-cómo) y oportunidad empresarial (saber-quién)
- Economía red: el desafío de movilizar conocimiento

# Ubicación de los empleados de una consultoría de ingeniería

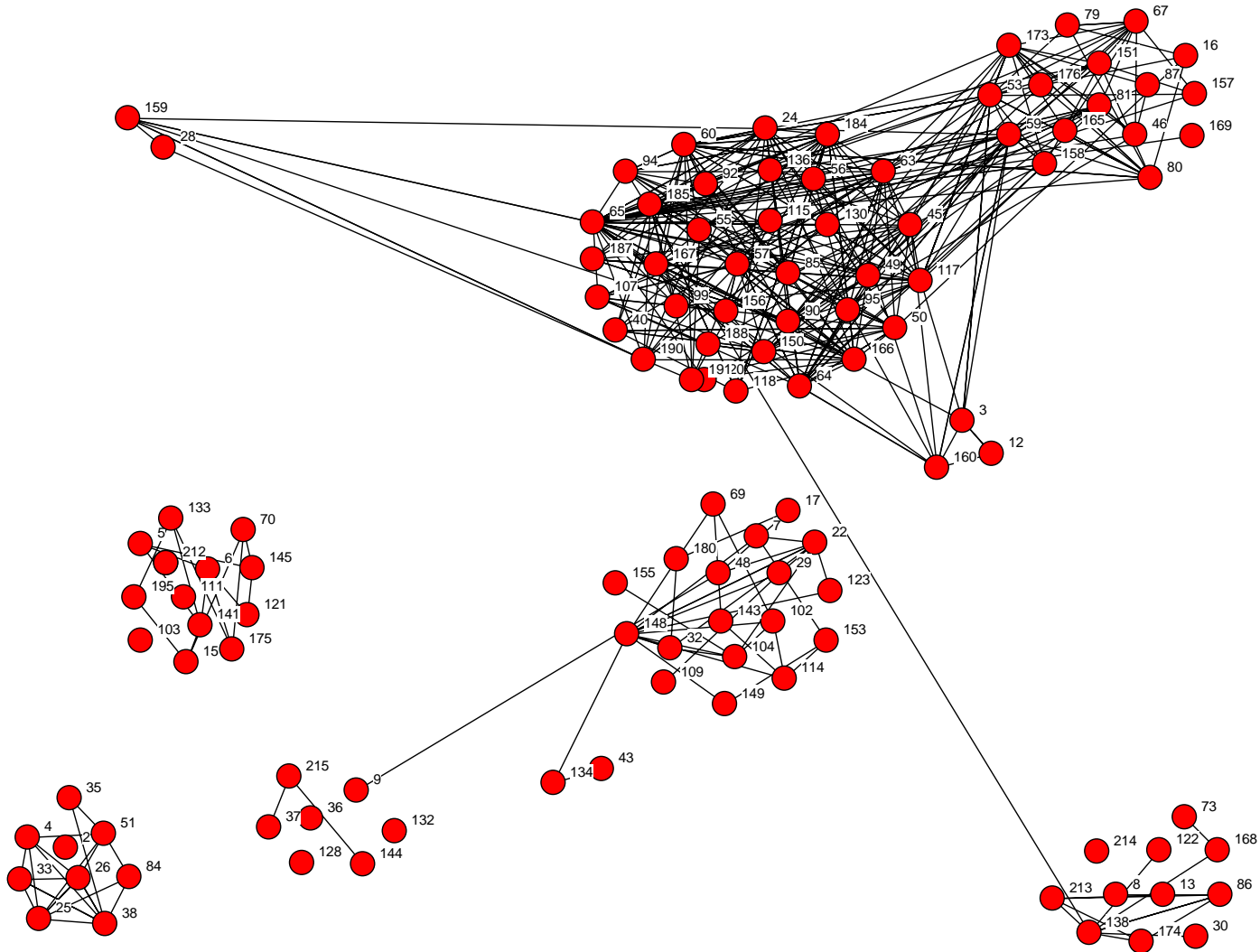




# La red de intercambio personal de conocimiento



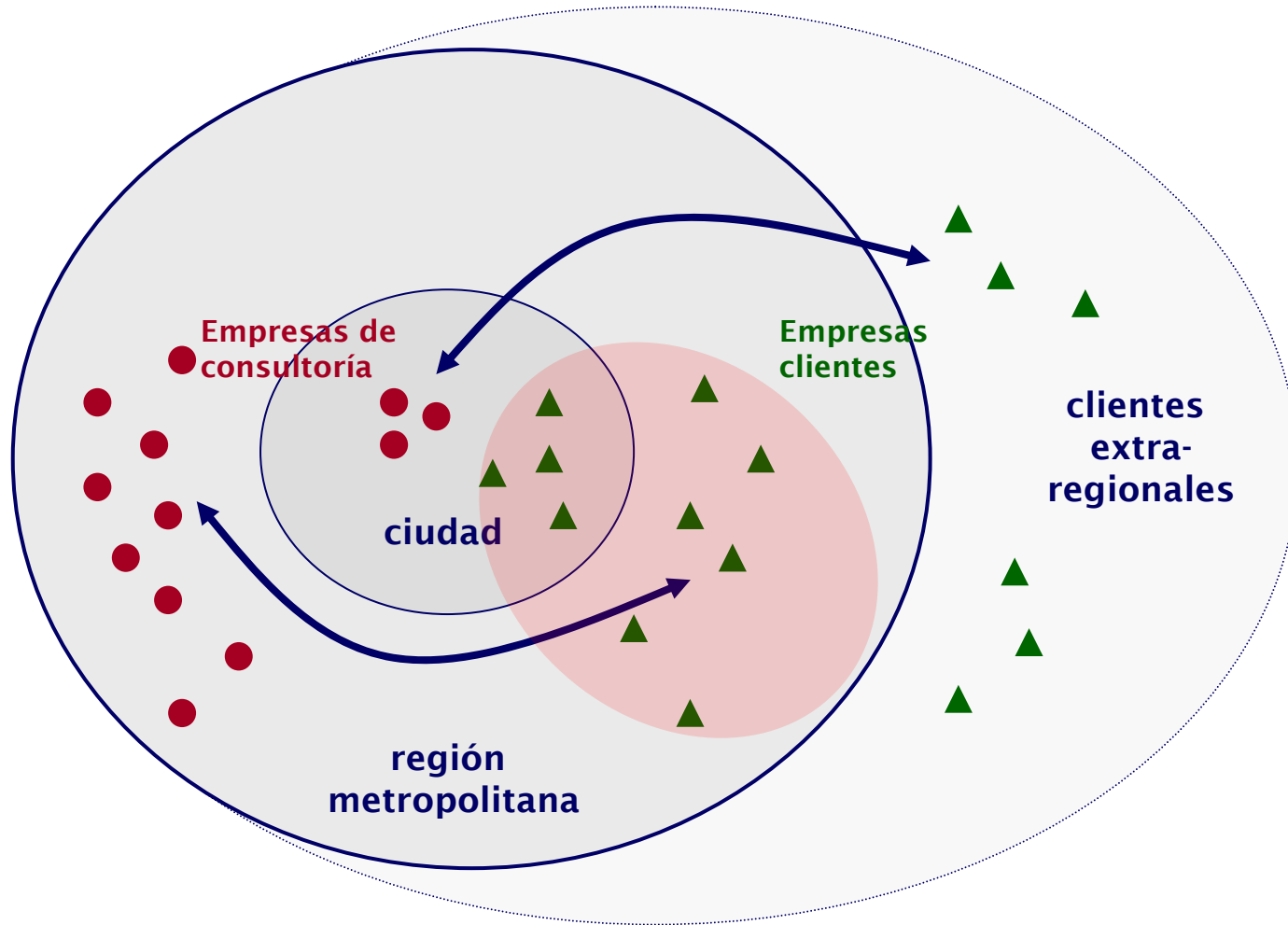
# La red de conocimiento sin 11 personas claves



**Muchas gracias por su atención.**

**Dr Johannes Glückler  
Profesor de Geografía Económica  
Universidad Católica de Eichstätt  
[Johannes.glueckler@ku-eichstaett.de](mailto:Johannes.glueckler@ku-eichstaett.de)**

# Resumen gráfico del modelo de la oportunidad empresarial





# TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS Y ESPACIOS DE ACTIVIDAD EN LAS ÁREAS URBANAS: ALGUNAS PROPUESTAS A DEBATE

**Ricardo MÉNDEZ**

Instituto de Economía y Geografía CSIC





# PRESENTACIÓN

- **CONDICIONANTES INICIALES**
- **ARGUMENTO CENTRAL:**

Contexto teórico en 1990:  
*Reestructuración industrial en los espacios urbanos*

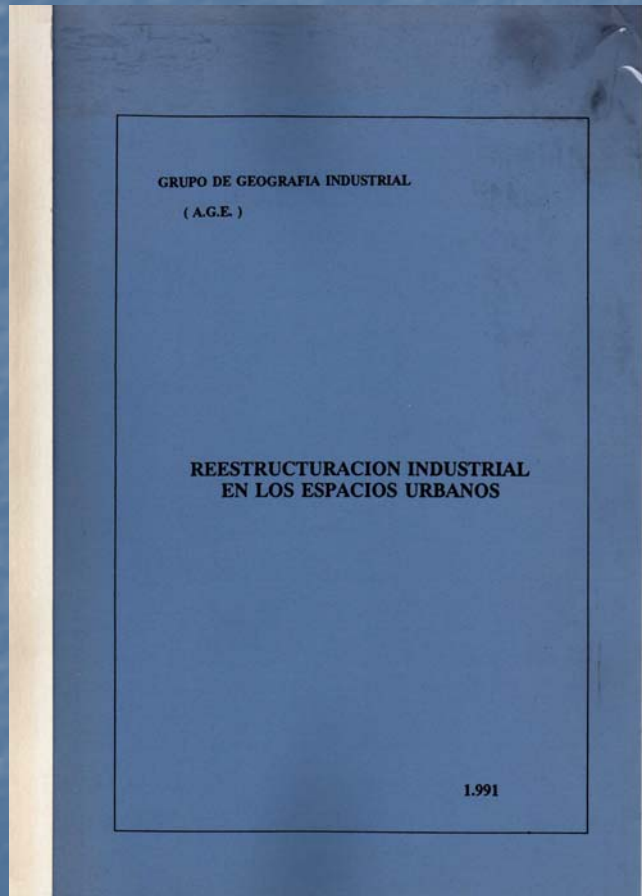
Cambios en la realidad

Renovación teórica

Contexto teórico en 2006:  
**¿Nueva era en la relación ciudad-industria?**

- 1/ Procesos estructurales y actores locales: el *régimen urbano*
- 2/ La *servindustrialización* y las formas de aproximación
- 3/ Viejos/nuevos *empleos* y la división interurbana del trabajo
- 4/ De la *innovación* y las redes, a las ciudades *¿inteligentes?*
- 5/ Industria y *forma urbana*: la lógica del espacio productivo
- 6/ Renovación de la *política industrial* en las áreas urbanas

# ¿DESINDUSTRIALIZACIÓN O CAMBIO INDUSTRIAL?: El debate en los 90's



## LAS TESIS POSTINDUSTRIALES

Crisis de industria urbana-metropolitana vs. terciarización

- *Deseconomías externas aglomeración*
- *Rentas de situación y comunicaciones*

Descentralización productiva = desconcentración espacial

## EFECTOS EN LAS CIUDADES

Cierre, reconversión o deslocalización empresarial

Destrucción de empleo industrial y crisis social

Vacíos industriales y sustitución de usos : renovación urbana

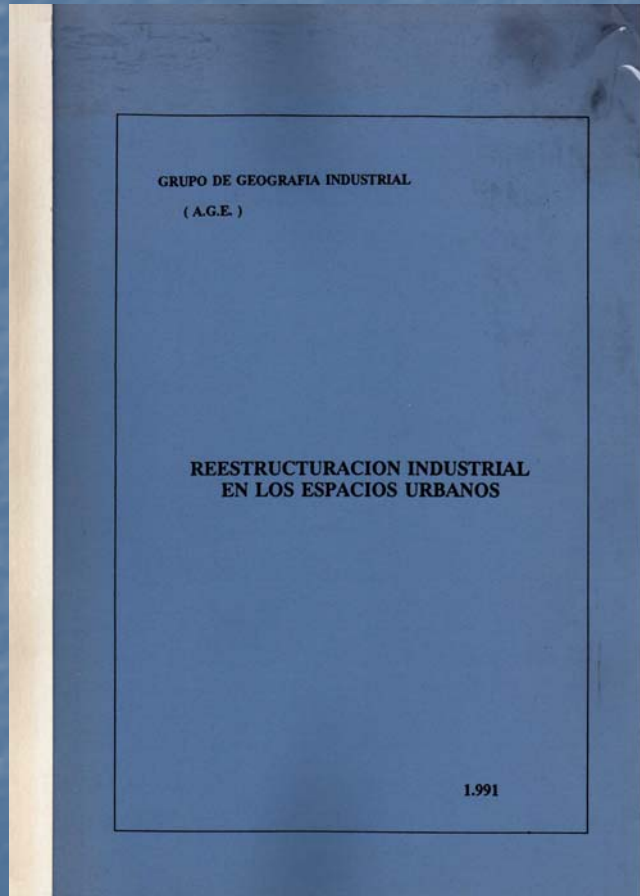


**LA INDUSTRIA COMO HERENCIA DE  
LAS ECONOMÍAS URBANAS**

=

**ABANDONO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL**

# ¿DESINDUSTRIALIZACIÓN O CAMBIO INDUSTRIAL?: El debate en los 90's



## LAS TESIS NEOINDUSTRIALES

Pervivencia de ventajas competitivas: externalidades  
Dinamismo industrial selectivo según sectores y empresas

## EFFECTOS EN LAS CIUDADES

Concentración de sectores avanzados y sedes empresariales  
Recualificación vs. reducción del empleo industrial  
Periferización de sectores maduros y empleos precarios  
Espacios dinámicos y en declive en interior de áreas urbanas



**RENOVACIÓN DE LA BASE INDUSTRIAL URBANA**  
**=**  
**NECESIDAD DE NUEVAS POLÍTICAS**

- De la reconversión a la innovación tecnológica
- De la recalificación al nuevo urbanismo industrial



# TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA Y LOS ESPACIOS INDUSTRIALES URBANOS: UN ESQUEMA INTERPRETATIVO

## PROCESOS ESTRUCTURALES

Reorganización del sistema productivo y estrategias competitivas de las empresas



Redistribución territorial de las actividades e inserción en el espacio de las redes

Teoría de la regulación  
Nuevos espacios industriales  
(Lipietz, Benko, Scott, Storper...)

**TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS Y ESPACIOS DE ACTIVIDAD EN ÁREAS URBANAS**

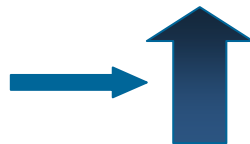


**Capacidad competitiva e inserción en tejido urbano:**

- Tendencias generales
- Diversidad trayectorias

Teoría del régimen urbano  
(Elkin, Stone, Lauria...)

Herencias territoriales:  
Recursos productivos,  
sociolaborales,  
Institucionales...



Estrategias de los actores locales y gobernanza urbana

## RESPUESTAS LOCALES

# TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA Y LOS ESPACIOS INDUSTRIALES: RÉGIMEN URBANO

- **Acción colectiva** en trayectorias locales: dinámicas de proximidad
- Protagonismo de **coaliciones de crecimiento**:
  - *Grupo informal, pero relativamente estable (vs. organizaciones),*
  - *con diversidad de objetivos e intereses,*
  - *con acceso a recursos (materiales e institucionales)*
  - *y capacidad / voluntad de acción*
- **Componentes** habituales: **diferencias** entre ciudades

- Empresas industriales
- Promotores inmobiliarios
- Propietarios del suelo
- Asociaciones empresariales

- Gobiernos locales
- Gobiernos supralocales
- Entidades metropolitanas

- Sindicatos
- Asociaciones vecinales
- Otras asociaciones

- **Temáticas a incorporar** a estudios sobre industria urbana:
  - \* identificación de actores relevantes y relaciones de poder
  - \* objetivos y estrategias (espaciales)
  - \* relaciones de competencia / conflicto / cooperación

# DE LA SEGMENTACIÓN A LA TERCIARIZACIÓN INDUSTRIAL: ¿hacia economías *servindustriales*?

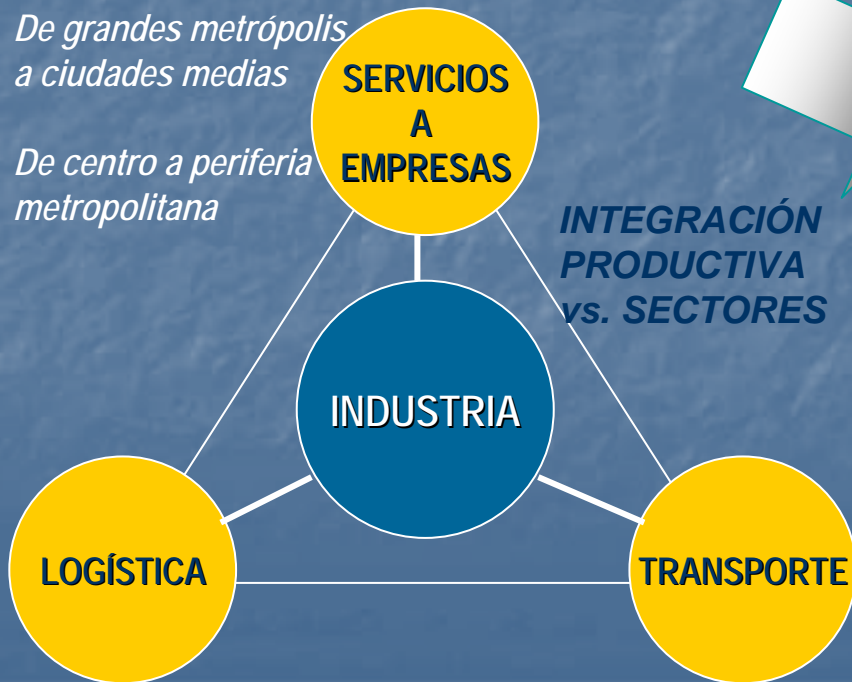
- Intensificación productiva (VAB > empleo)
- Especialización sectorial según IT
- Terciarización industrial: empresas red y redes empresas (servicios internos+externos)
- Innovación empresarial: recursos entorno
- Internacionalización (comercial / IED)



## ESPECIALIZACIÓN DE FUNCIONES

*De grandes metrópolis a ciudades medias*

*De centro a periferia metropolitana*



## DINAMISMO INDUSTRIAL SELECTIVO DE LAS ECONOMÍAS URBANAS

Revisión de tesis postindustriales

Necesidad de nuevas fuentes para su medición

Tendencias diversas según se consideren:

- Empresas industriales o actividades productivas
- Indicadores de actividad
- Servicios a empresas



# TRES DIMENSIONES COMPLEMENTARIAS DE LA INDUSTRIA URBANA

## ACTIVIDAD de la empresa

- Alimentación y bebidas
- Edición y artes gráficas
- Productos metálicos
- Químico-farmacéutica
- Electrónica e informática
- Material de transporte, etc.

Fuentes estadísticas

## FUNCIÓN del establecimiento

- Producción
- Logística
- Distribución
- Gestión y administración
- I+D+i, ingeniería
- Servicio al cliente, etc.

Encuestas y entrevistas

## MORFOLOGÍA del local

- Nave industrial
- Edificio industrial
- Inmueble de oficinas
- Edificio de uso mixto
- Taller en edificio residencial
- Nave para almacén, etc.

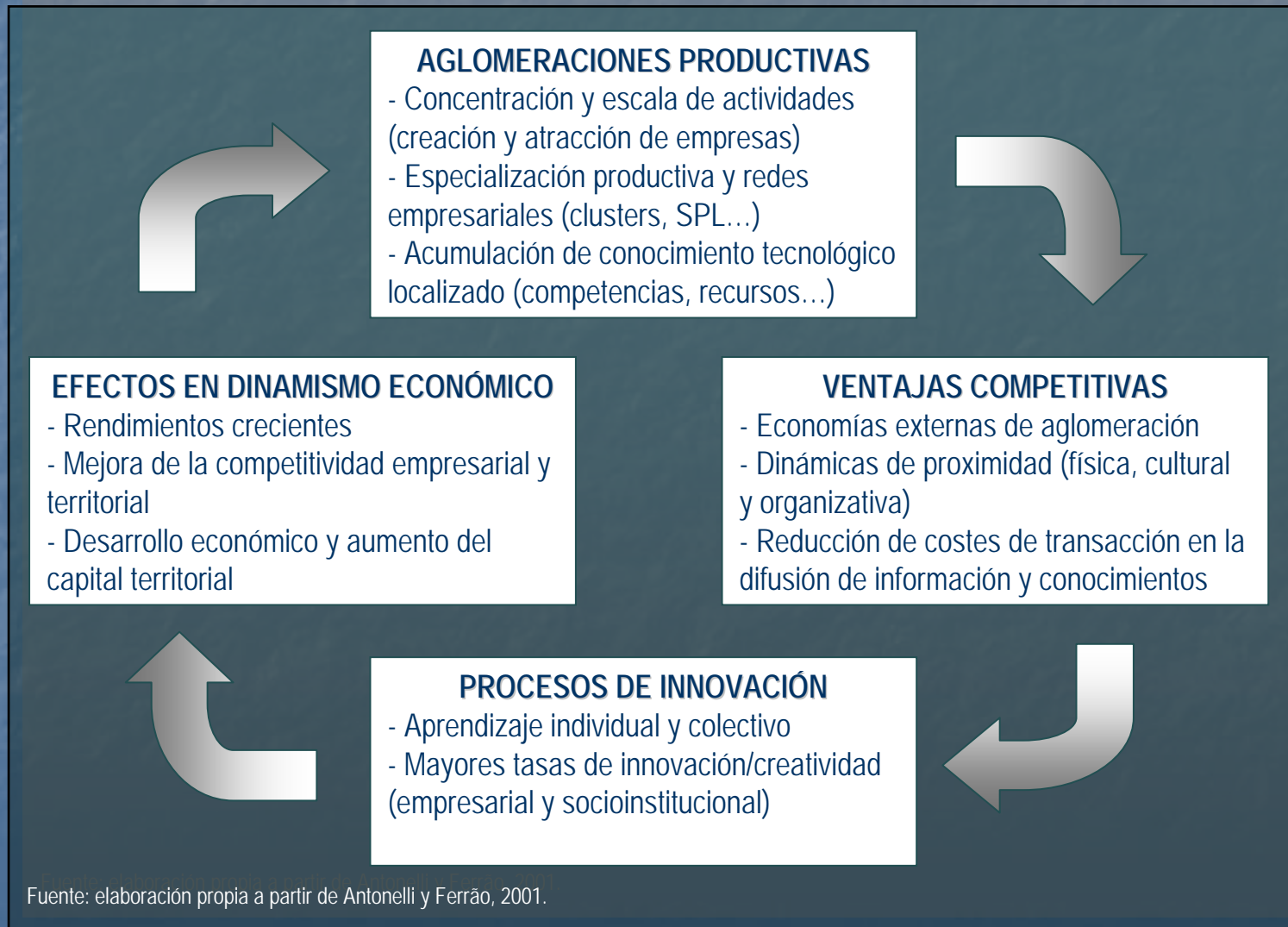
Trabajo de campo



# NUEVO EMPLEO INDUSTRIAL: LA DIVISIÓN INTERURBANA DEL TRABAJO



# DIFUSIÓN DE CONOCIMIENTO Y VENTAJAS COMPETITIVAS EN CIUDADES INNOVADORAS





# CLAVES PARA EL DESARROLLO DE CIUDADES INDUSTRIALES INNOVADORAS

## CIUDADES Y AGLOMERACIONES METROPOLITANAS

- Economías de escala
- Economías de especialización
- Centros de poder / decisión...
- Econ. externas aglomeración (recursos, redes, proximidad...)

*PROCESOS DE DIFUSIÓN  
(jerárquica, espacial)*



*TIPO ESPECIALIZACIÓN  
(sectorial, funcional)*

## CIUDADES INDUSTRIALES DINÁMICAS E INNOVADORAS

*PROCESOS DE APRENDIZAJE  
(individual, colectivo)*



*PROCESOS DE INTERACCIÓN  
(formal, informal)*

- Recursos específicos
- Actores locales
- Instituciones y capital social
- Sistemas locales de empresas

**ESTRATEGIAS LOCALES DE INNOVACIÓN  
(SOCIAL + EMPRESARIAL)**

# INDUSTRIA Y CAMBIOS EN LA FORMA URBANA

Proliferación de metáforas y neologismos para aludir al cambio urbano



BASE ECONÓMICA Y DE CONOCIMIENTO	BASE TECNOLÓGICA	FORMA URBANA
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <i>Ciudad postindustrial</i></li><li>■ <i>Ciudad informacional</i></li><li>■ <i>Ciudad inteligente</i></li><li>■ <i>Ciudad que aprende</i></li><li>■ <i>Ciudad creativa...</i></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ <i>Tecnópolis</i></li><li>■ <i>Telépolis</i></li><li>■ <i>Ciudad digital</i></li><li>■ <i>Cyberville</i></li><li>■ <i>Softcity ...</i></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ <i>Ciudad difusa</i></li><li>■ <i>Ciudad dispersa</i></li><li>■ <i>Metapolis</i></li><li>■ <i>Postmetrópolis</i></li><li>■ <i>Postsuburbia</i></li><li>■ <i>Edge cities...</i></li></ul>

## PROCESOS:

1. Aceleración de la difusión espacial hasta dimensión regional (*campo de externalidad*).
2. Policentrismo como nueva estructura interna: subcentros en ejes y nodos.
3. Discontinuidad espacial.
  - conexión > contigüidad en pertenencia urbana: límites temporales > espaciales
  - asociación a cuenca de empleo: espacios heterogéneos pero integrados

**CLAVES EXPLICATIVAS:** revolución tecnológica y nueva relación espacio-tiempo  
cambios culturales y en comportamientos colectivos  
producción descentralizada / segmentada





# POLÍTICA INDUSTRIAL EN ÁREAS URBANAS

## Actores y principios de intervención

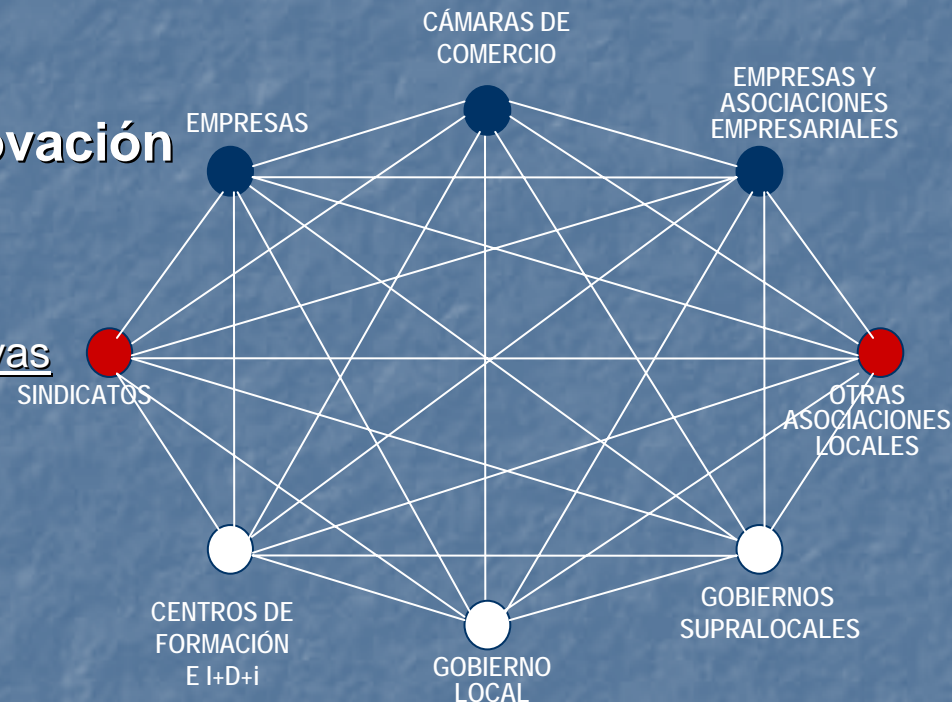
Recuperación de la política industrial:  
diferencias interurbanas

Principales componentes en la renovación  
del *gobierno de la ciudad*:

- De la administración al desarrollo local
- De la asistencia al fomento de las iniciativas
- Integración de políticas industriales:  
promoción + ordenación

Del gobierno a la *gobernanza urbana*:

- Democracia participativa y legitimación
- Concertación público-privada
- Generación de marco institucional favorable:



**CONSTRUCCIÓN DE  
CAPITAL SOCIAL**

# POLÍTICA INDUSTRIAL EN ÁREAS URBANAS: La acumulación de *capital social*



Fuente: Adaptado de Camagni, 2003.

# POLÍTICA INDUSTRIAL EN ÁREAS URBANAS

## Contenidos / Buenas prácticas

### RECONSTRUIR SOBRE PATRIMONIO INDUSTRIAL HEREDADO

Rehabilitación urbanística integral de antiguas áreas industriales

- Infraestructuras físicas
- Servicios y equipamientos
- Inmuebles
- Normativa urbanística

**REVITALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD Y LOS ESPACIOS INDUSTRIALES**

Promoción de nuevas áreas empresariales

- Aumento de calidad
- Diversidad de oferta (=demandas)
- Integración de usos

Promoción de la innovación y de entornos innovadores

- Centros tecnológicos y de empresas
- Incubadoras/viveros
- Parques científicos > tecnológicos

Renovación urbana sobre suelos industriales obsoletos

- Eliminación de ruinas industriales
- Restauración paisajístico-ambiental
- De equipamientos emblemáticos a centros negocios y residenciales

**Generación de conocimiento y difusión de información**

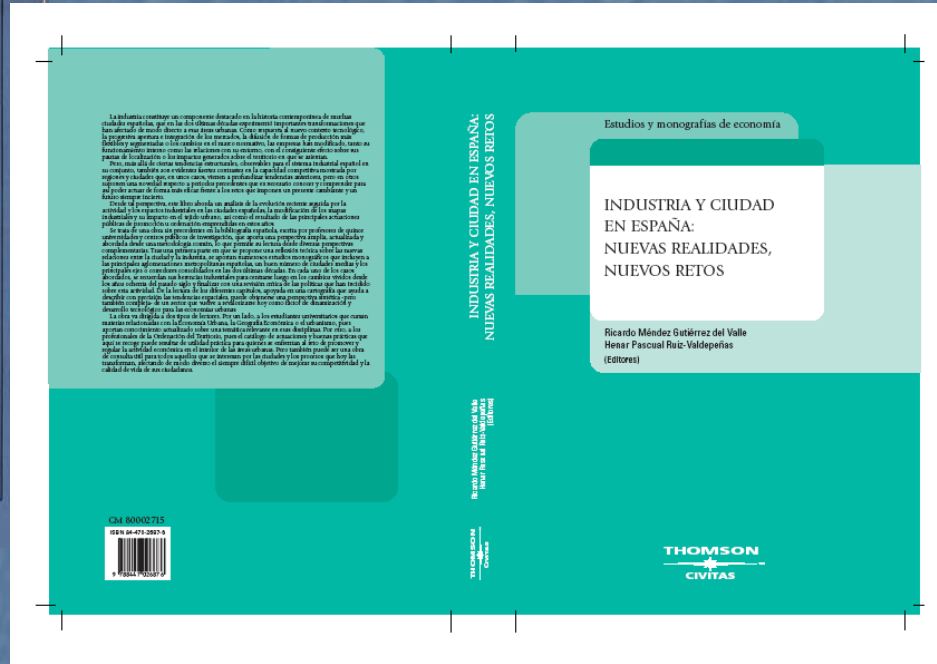
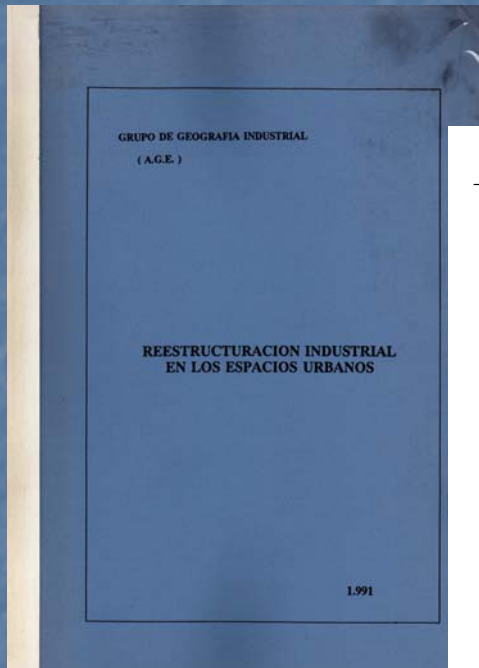
(Portales Internet, Observatorios, Marketing urbano, Catálogos oferta de suelo...)

PROMOVER NUEVA INDUSTRIA Y NUEVOS ESPACIOS

INTEGRAR CON EL SISTEMA LOCAL DE INNOVACIÓN



# CONTINUIDAD Y RENOVACIÓN EN UNA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN



TIEMPO

“Nunca llegamos al horizonte, porque aún antes de alcanzarlo, ya se nos aparece otro nuevo”  
(José Luis SAMPEDRO: *Conciencia del subdesarrollo*)

# EL ESPACIO SOCIAL DE UN NÚCLEO URBANO INDUSTRIAL: LA CONURBACIÓN ELDA-PETRER (ALICANTE)

Ernesto Cutillas Orgilés  
Departamento de Geografía Humana  
Universidad de Alicante

## RESUMEN

El análisis de variables socioeconómicas en la provincia de Alicante muestra una veintena de municipios con una marcada especialización funcional en la industria. Uno de estos núcleos es la conurbación Elda-Petrer, que es el núcleo urbano industrial más poblado del interior provincial, cuyo origen se remonta a los procesos de crecimiento industrial, urbano y demográfico que, a partir de la década de 1960, atrajeron desde otras regiones españolas a una parte muy significativa de la población actual. Mediante la utilización de técnicas de análisis multifactorial, tratamos de profundizar en las relaciones que se producen a escala intraurbana con el fin de delimitar y clasificar los factores que más influyen en la generación de áreas socialmente homogéneas en Elda-Petrer, que son: el estatus social, el estatus familiar-ciclo vital y el grado de urbanización.

Palabras clave: Elda-Petrer, conurbación, análisis multifactorial, espacio social

## INTRODUCCIÓN

El sector industrial en la provincia de Alicante como generador de empleo ha tenido importancia fundamental para entender el desarrollo urbano y social de muchas de sus ciudades; en especial de las emplazadas en los valles interiores de la provincia (Salom, J., Albertos, J.M. y Pitarch, M.D., 2001). A ese respecto varias ciudades, que en su mayoría coinciden con las cabeceras comarcales, han capitalizado gran parte del desarrollo industrial, y han conformado unos espacios industriales que son resultado de procesos de industrialización endógena. Así, en primer lugar está el *Valle del Vinalopó*, donde la industria principal es la del calzado y los municipios más destacados son Villena (32.654 habitantes en 2001), la conurbación Elda-Petrer (81.731) y Elche (194.767), cuyas empresas, según De Miguel Molina (2006), forman parte de tres microcluster. En segundo lugar las comarcas de l'Alcoià-Comptat, donde la mayoría de empresas del *Eje Alcoy(58.358)-Cocentaina(10.617)-Muro(7.514)* están especializadas en la industria textil (Pérez, D., 1997). Y en tercer lugar los municipios

de la denominada *Hoya de Castalla*, Ibi (21.798), Onil (6.903) y Castalla (7.923) que tienen una especialización en la industria del juguete (Valero, J.R., 1998).

Diversos trabajos recientes como los de Ramos Hidalgo (1996), Ponce Herrero (2003) o Ybarra (2004), muestran la existencia en la provincia de Alicante, y más concretamente en estos espacios, de una red de empresas e instituciones que cooperan entre sí según la rama de producción, llegando a conformar un distrito industrial. Sin embargo ahora interesa conocer cómo pueden repercutir esos procesos en las condiciones sociodemográficas de la población en los núcleos urbanos. De esta manera, el objeto de la presente comunicación es analizar y comparar la estructura y distribución geodemográfica y social de los barrios del núcleo industrial Elda-Petrer mediante la utilización de variables estadísticas referentes a la estructura sociodemográfica de la población, su relación con la actividad y las características de los hogares. Empleando técnicas de análisis multifactorial delimitaremos y clasificaremos los factores que más influyen en la generación de áreas socialmente homogéneas en la conurbación.

## **LA CONTEXTUALIZACIÓN DE LA CONURBACIÓN ELDA-PETRER EN LA PROVINCIA DE ALICANTE**

La aproximación a la realidad social del núcleo urbano Elda-Petrer obliga a considerar a la población como un “recurso” entendido como *«todo medio de producción que constituya un soporte para la actividad económica»* (Ponce, G., 1998: 350). Para una primera aproximación consideramos tres variables que contribuyen a diferenciar y caracterizar el área objeto de estudio respecto de los otros municipios de la provincia, y que permiten hacerse una idea de: la especialización industrial de las ciudades, la evolución reciente de la población activa y el desempleo.

### ***La especialización industrial de los municipios alicantinos***

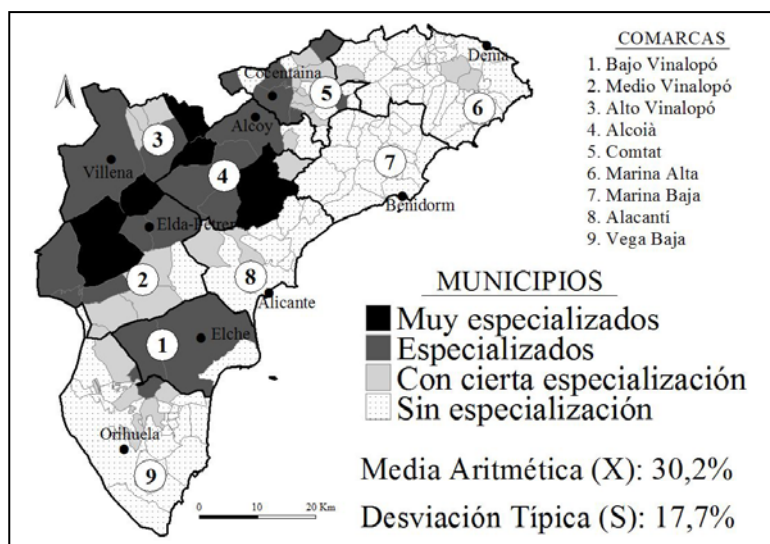
Según el Índice de Nelson aplicado a los municipios alicantinos en 2001, los municipios del Valle del Vinalopó, son, en su conjunto, los que presentan una mayor especialización en industria, transporte y energía. Además conviene señalar que esta especialización es extensible a los vecinos municipios de las comarcas de l'Alcoià y el Comtat. Destaca que sean los municipios periféricos a Elda-Petrer aquéllos que presentan la mayor especialización industrial, lo que sin duda está motivado por dos factores, el primero de ellos obedece a la intensificación en el proceso de implantación de industrias desde los años noventa; el segundo motivo, que también es extensible



al resto de las ciudades de la provincia, se relaciona con la movilidad de los trabajadores, es decir, no necesariamente se trabaja en el mismo lugar donde se reside, ya que la vinculación de la población ocupada por motivos laborales es uno de los elementos que condiciona en buena medida la movilidad de la población, la estructura económica de los municipios según el empleo de sus habitantes y el uso temporal que se da al territorio.

La especialidad funcional de Elda-Petrer en actividades industriales, de transporte y de energía, corrobora la importancia que tuvieron en el pasado reciente y que tienen en la actualidad en el contexto económico alicantino. De hecho, las poblaciones emplazadas en el *corredor del calzado*<sup>1</sup>, así como las situadas en las comarcas que configuran el eje Ibi-Alcoy-Cocentaina (Alcoià y Comtat), representan la base de los empleos industriales de la provincia. En ese sentido la estructura industrial nos muestra cómo, a excepción de Elche, ninguno de los municipios litorales de la provincia de Alicante está especializado en actividades industriales, de transporte o de energía; mientras que por lo general, los municipios interiores sí lo están, lo que sin duda repercute en la configuración y segregación de las áreas sociales de los municipios industriales, y en particular sobre el núcleo de Elda-Petrer al ser el más poblado del interior provincial.

**Mapa 1**  
**LA ESPECIALIZACIÓN FUNCIONAL DE LOS MUNICIPIOS DE LA**  
**PROVINCIA DE ALICANTE EN INDUSTRIA, TRANSPORTE Y ENERGÍA, 2001**  
**(SEGÚN EL ÍNDICE DE NELSON)**



Fuente: INE, Censo de la población de España de 2001. Elaboración ECO

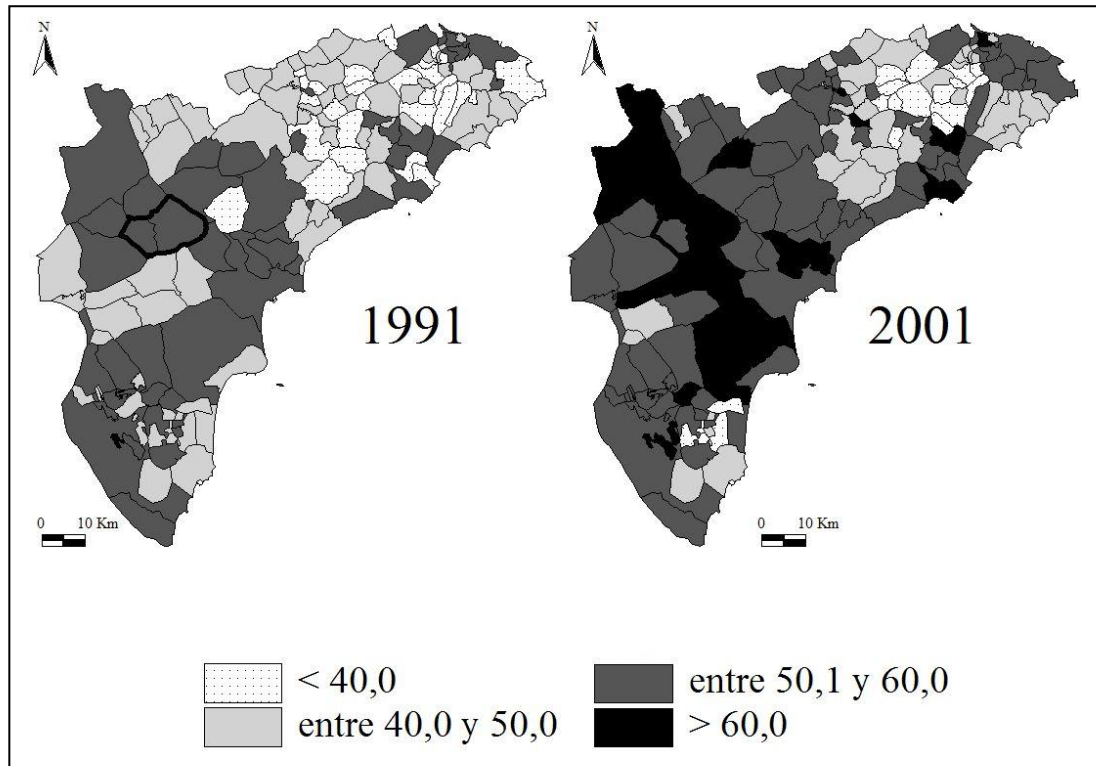
<sup>1</sup> La denominación de *eje del calzado*, que engloba a municipios de las comarcas del Alto, Medio y Bajo Vinalopó, es un término que se desprende del *Plan Estratégico para el Desarrollo del Eje Económico del Vinalopó* que realizó en 1994 la mancomunidad de municipios del Alto y Bajo Vinalopó.

### ***Tasa de Actividad***

La Tasa General de Actividad (población activa entre la población de 16 y 64 años de edad, multiplicado por 100) en la conurbación Elda-Petrer ha aumentado durante la década de los años 1990, al pasar del 57,8% en 1991 al 59,2% en 2001, es decir, un aumento de 1,4 puntos; cifra más baja que el aumento de la tasa de actividad experimentado en el conjunto de la provincia de Alicante: 5,1 puntos, en donde se ha pasado del 49,9% en 1991 al 55,0% de población activa en 2001. Pese a que en ambos años censales las proporciones de población activa son superiores en los dos municipios de la conurbación respecto del total provincial, se aprecia cómo el municipio de Petrer es el que posee los mayores porcentajes de esta población, si bien su incremento de 4,5 puntos se halla por debajo del provincial; mientras que el municipio de Elda registra un saldo negativo de -0,6 puntos (cuadro 1).

El crecimiento de la población potencialmente activa tiene varias causas, entre las que hay que señalar el aumento de la tasa de actividad femenina, el crecimiento de la población extranjera laboral y, sobre todo, la mayor incorporación de jóvenes a edades activas, fruto de la alta natalidad hasta finales de los años 1970. De esta manera puede apreciarse (mapa 2) cómo en la provincia de Alicante son los municipios industriales del Valle del Vinalopó, y en menor medida los de las comarcas de l'Alcoià-Comptat, los que presentan las mayores proporciones de activos, puesto que fueron estos municipios industriales los que concentraron, desde los años comprendidos entre 1960 y 1980, los mayores contingentes de población inmigrada joven procedentes de otras regiones españolas (Murcia, Albacete, Andalucía) atraída por la oferta laboral. De igual modo aumentan las proporciones de población activa en los municipios emplazados en el área metropolitana de las ciudades más pobladas, debido en este caso a la atracción que ejercen sobre nueva población al disponer de viviendas más accesibles, como es el caso de San Juan, San Vicente o el Campello para la ciudad de Alicante.

Mapa 2  
TASA GENERAL DE LA POBLACIÓN ACTIVA EN LA PROVINCIA DE  
ALICANTE (%), 1991 Y 2001



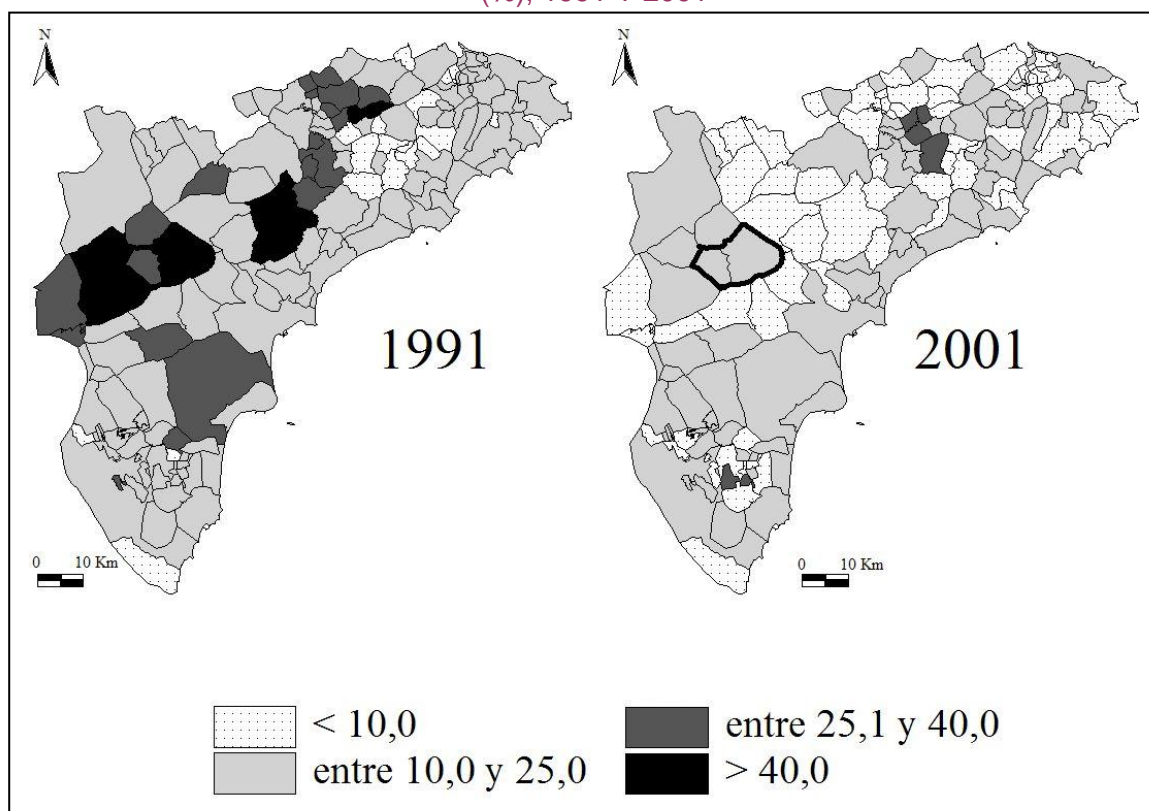
Fuente: INE, Censo de la población de España de 1991 y de 2001. Elaboración ECO

### **Tasa de paro**

Entre 1991 y 2001 la proporción de población desempleada ha descendido en todos los ámbitos estudiados (mapa 3). Mientras que en la conurbación Elda-Petrer se ha pasado de una tasa de desempleo del 40,6% al 17,5%, en la provincia el descenso ha sido del 22,9% al 12,2%, es decir una reducción de 23,1 puntos y 10,7 puntos, respectivamente. Esta evolución muestra cómo en los años de la década de 1990 se recuperó el empleo tras la crisis industrial de final de los años ochenta. No obstante, tal y como señalan Bernabé (1984), Hidalgo y Ponce (1996) o Ponce (1998), hay que considerar las elevadas cifras de empleo informal que difícilmente pueden ser registradas y que desempeñan un papel clave en los municipios industriales de la provincia: *«La economía sumergida, con independencia de sus motivaciones, ha sido y es, tal vez de forma decisiva en las últimas décadas, uno de los pilares en los que descansa el sector y, además, la vía por la que ha optado una gran parte del calzado en España y en la provincia de Alicante para afrontar los retos derivados de una*

*creciente competencia internacional»* (Ybarra, J.A., 2004: 33-34). Pese a la reducción en los niveles de desempleo en Elda-Petrer, así como en los municipios de su entorno más inmediato, las comarcas zapateras siguen capitalizando, aunque en menor medida que en la década anterior, el mayor registro de desempleo provincial; así la diferencia en la tasa de desempleo en la conurbación respecto a la de la provincia en 2001 es de 5,3 puntos, mientras en 1991 era de 17,7 puntos; si bien es el municipio de Elda el que en 2001 presenta mayor porcentaje de desempleados: 20,6% frente al 12,6% de Petrér (cuadro 1).

**Mapa 3**  
**TASA DE POBLACIÓN DESEMPLEADA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE**  
 (%), 1991 Y 2001



Fuente: INE, Censo de la población de España de 1991 y de 2001. Elaboración ECO

**Cuadro 1**  
**POBLACIÓN ENTRE 16 Y 64 AÑOS DE EDAD Y SU RELACIÓN CON LA**  
**ACTIVIDAD, AÑOS 1991 Y 2001**

	Población de 16 a 64 años		Población Activa		Tasa General de Actividad		Población desempleada		Tasa de Desempleo	
	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001
Elda	41.385	43.007	23.584	24.247	57,0	56,4	9.466	4.998	40,1	20,6
Petrer	18.403	24.311	10.969	15.590	59,6	64,1	4.550	1.970	41,5	12,6
Conurbación	59.788	67.318	34.553	39.837	57,8	59,2	14.016	6.968	40,6	17,5
Provincia	996.160	1.213.292	496.800	667.061	49,9	55,0	113.700	81.500	22,9	12,2

Fuente: INE, Censo de la población de España de 1991 y de 2001. Elaboración ECO

### EL ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA SOCIAL URBANA

El estudio de la segregación social en las ciudades industriales ha suscitado gran interés, pues «*La acentuación de las diferencias socio-espaciales a partir de la emersión de la ciudad industrial y los problemas y denuncias que de ello se derivan ha estado en la base de esa atención prioritaria*» (Moreno, A., 1987: 471). En ese sentido, los resultados obtenidos mediante la aplicación de técnicas multifactoriales pueden ser generalizables a otras ciudades que reúnan similares características a las de la conurbación, como por ejemplo ser un núcleo urbano especializado en la industria manufacturera o por haber experimentado grandes incrementos demográficos en las últimas décadas debido a la inmigración nacional. De esa manera A. Moreno y J. Vinuesa (1978) pusieron en relieve las similitudes sociodemográficas que existían en las principales ciudades españolas y la existencia de modelos urbanos comunes, y que tendrían su continuidad con estudios como los de C. Ocaña (1998) sobre la delimitación sociofuncional de las ciudades andaluzas, o los de P. Reques y V. Rodríguez (1998) mediante la caracterización social de la población española, entre otros. Es en este contexto cuando conviene introducir el factor social en los estudios industriales, pues «*La innovación social va por delante de la innovación empresarial*» (G. Ponce y A. Martínez Puche, 2003: 39). De manera que serán los territorios cuya población tiene elevados índices en su estatus social, aquéllos que alberguen a las empresas más innovadoras y competitivas.

Para identificar y delimitar las áreas sociales de la conurbación Elda-Petrer mediante un análisis factorial, se ha aplicado el método de análisis de los componentes principales sobre el conjunto de las 63 secciones censales que componen las dos ciudades: Elda 40 y Petrer 23. El criterio empleado para la selección de las variables atiende a los aspectos que Shevky y Bell (1955) o Timms

(1976) señalaron para caracterización de las ciudades: estructura demográfica de la población, lugar de procedencia, tipo de ocupación, nivel de instrucción, tipo de inactividad o composición de los hogares. Una vez normalizadas y estandarizadas las 30 variables iniciales procedentes de la explotación informática del Censo de la población de España de 2001 ofrecidas por el INE, se han descartado aquéllas que, o bien presentan un bajo grado de correlación, o no añaden explicación a la varianza.

**Cuadro 2**  
**ESTRUCTURA FACTORIAL REDUCIDA POR EL MÉTODO DE ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES PRINCIPALES. AÑO 2001**

<b>FACTORES</b>	<b>Valores Propios</b>	<b>% Varianza explicada</b>	<b>% Varianza acumulada</b>
<b>F1</b>	8,39	33,57	33,57
<b>F2</b>	6,33	25,32	58,90
<b>F3</b>	2,41	9,64	68,53
<b>F4</b>	1,50	6,02	74,55
<b>F5</b>	1,34	5,38	79,93

Fuente: INE, Censo de la población de España de 2001. Elaboración ECO

La matriz de las 25 variables correlacionadas ofrece los valores esperados para cada una de ellas; sin embargo lo más notable del análisis son los resultados obtenidos de la estructura factorial reducida, de la que se han obtenido 5 factores que explican el 79,93% de la varianza total. Los dos primeros factores son los más significativos pues entre los dos explican el 58,90% de la varianza acumulada: 33,58% el primer factor y el 25,32% el segundo. El tercer factor aporta un 9,63% de la varianza total, mientras que el cuarto y el quinto son los menos importantes al contribuir con un 6,02% y un 5,38%, respectivamente, en la varianza total.

**Cuadro 3**  
**MATRIZ FACTORIAL ROTADA (VARIMAX) OBTENIDA POR EL ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES PRINCIPALES. AÑO 2001**

VARIABLES UTILIZADAS	Componente					Comunalidades
	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	
1. Jóvenes (entre 0 y 19 años)		-,854				,877
2. Viejos (mayores de 65 años)		,809	-,502			,918
3. Tasa de maternidad		-,421	,454		,475	,617
4. Nacidos en el municipio	,555			-,506		,687
5. Nacidos en otras CC.AA	-,812					,728



6. Analfabetos (mayores de 10 años)	-,521				,558	,748
7. Población sin estudios	-,585	,516				,716
8. Estudios superiores (3er grado)	,908					,886
9. Ocupados (sobre activos)				,717	-,407	,879
10. Parados (sobre activos)				-,717	,407	,879
11. Gerentes-Directivos-Admon pública	,950					,923
12. Trabajadores en servicios	,472				-,664	,704
13. Obreros	-,932					,912
14. Empresarios que emplean personal	,920					,866
15. Trabajadores eventuales	-,809					,675
16. Mujeres que trabajan en el domicilio	-,454			,656		,754
17. Estudiantes		-,762				,890
18. Jubilados		,693	-,513			,827
19. Viudas		,727				,650
20. Amas de Casa				-,717		,630
21. Hogares con hijos		-,939				,907
22. Hogares con hipotecas pendientes			,834			,810
23. Hogares heredados	,503	,410			,515	,779
24. Hogares unipersonales		,914				,848
25. Viviendas construidas 1991-2001			,887			,873

Fuente: INE, Censo de la población de España de 2001. Sólo pesos superiores a  $\pm .4$ . Elaboración ECO

La interpretación de los cinco factores resultantes de la matriz factorial rotada muestra para el *primer factor* la relación existente entre la población nacida en el mismo municipio de residencia, la población con estudios superiores, los trabajadores más cualificados (gerentes y/o personal directivo), de las administraciones públicas y en el sector servicios, los empresarios que contratan personal y la población que reside en hogares heredados; por otro lado se relacionan de manera opuesta con los anteriores la población nacida en otras comunidades autónomas, los analfabetos y población sin estudios, los obreros, los trabajadores eventuales y las mujeres que trabajan en el hogar. Este factor se caracteriza por la enorme importancia que tienen

las variables referentes a la relación de la población con la actividad, lugar de procedencia y nivel de instrucción, lo que puede interpretarse como un factor de **estatus social** de la población.

Entre las variables más notables del *segundo factor*, distinguimos, por un lado, a la población joven, las mayores tasas de maternidad, los estudiantes y los hogares compuestos por una familia con hijos; mientras que por otro lado se relacionan los viejos, la población sin estudios, los jubilados, las viudas, población que vive en un hogar heredado y los hogares unipersonales. De esta manera cabe interpretar la importancia que en este factor tiene la estructura demográfica de la población, el tipo de inactividad así como la composición de los hogares; lo categoriza como un factor de **estatus familiar-ciclo vital** de la población.

En cuanto al *tercer factor* señalemos que presenta una menor cantidad de relaciones, sin embargo, entre éstas, destaca, de un lado, la que existe entre la maternidad, los hogares con hipotecas pendientes y los mayores porcentajes de viviendas construidas entre 1991 y 2001; de otro lado, se aprecia una correlación ya observada en el factor anterior: la población mayor de 65 años y los jubilados. Atendiendo a la variable que más influye en este factor: la vivienda, podemos señalar la importancia que tiene el cuanto al **grado de urbanización** de la conurbación.

Por último, el *cuarto* y el *quinto factor* no son significativos, ya que además de contribuir con los menores porcentajes en la varianza total, basta con los tres primeros factores para explicar el espacio social<sup>2</sup> de la conurbación Elda-Petrer al aportar la información sobre el estatus social, estatus familiar-ciclo vital y el grado de urbanización con una varianza acumulada del 68,53%.

### ***El estatus social***

La distribución del estatus social en la conurbación Elda-Petrer guarda relación con el modelo de ciudad media española establecido por J. Vilagrasa (1995), pero que en este caso, al tratarse de una conurbación dichos sectores aparecen duplicados:

- Unos centros históricos en transición de gran complejidad social en donde coexisten calles con síntomas de marginalidad, con otras, más próximas a los ensanches, en pleno proceso de gentrificación.

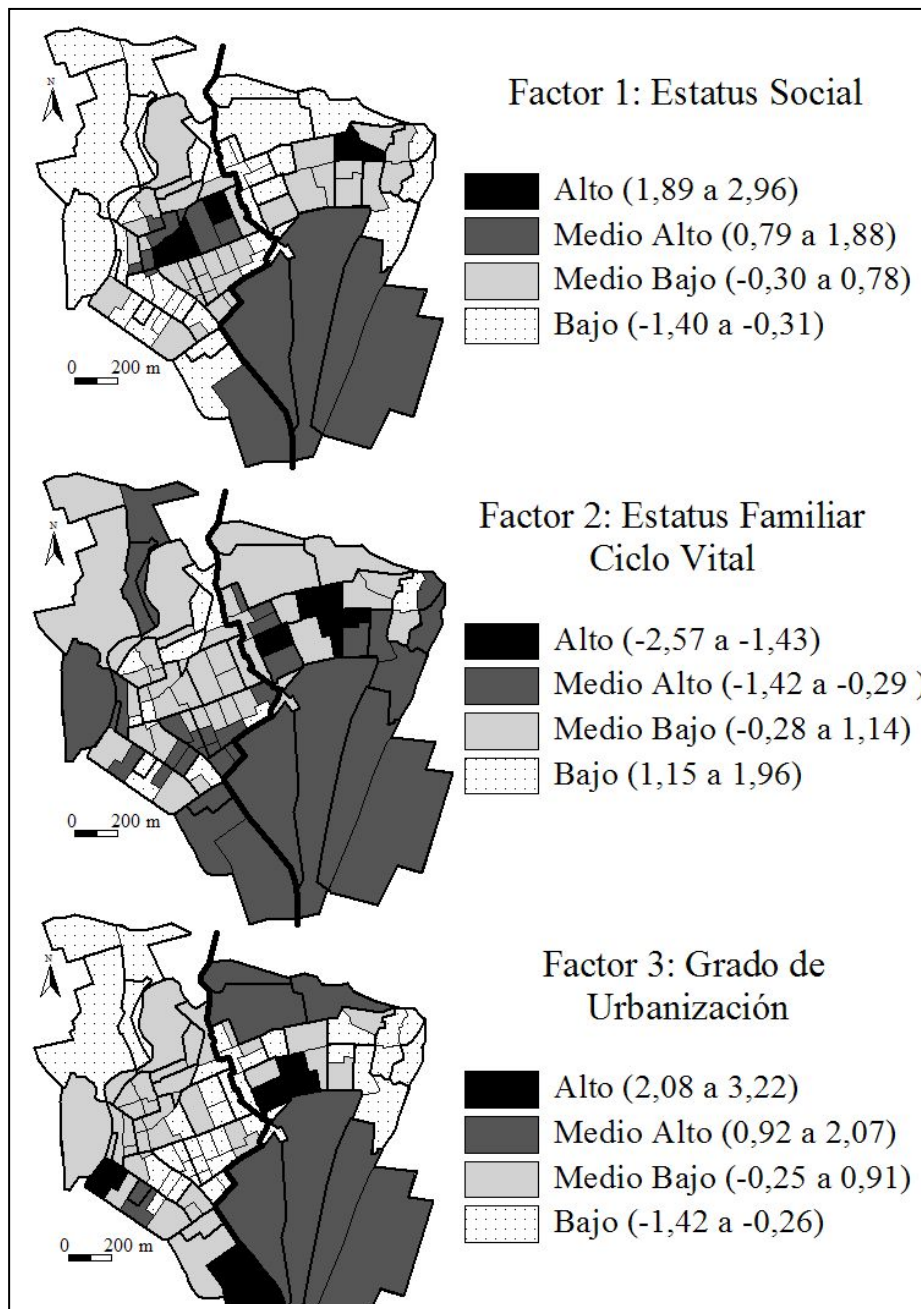
---

<sup>2</sup> M<sup>a</sup>. A. Díaz Muñoz (1989) muestra la fuerte relación que existe entre el espacio residencial y la condición socioeconómica de los habitantes de numerosas ciudades españolas, las cuales pueden clasificarse en varios modelos urbanos en función de sus características sociales, económicas y urbanas.

- Un centro comercial y de negocios con los niveles más elevados de estatus social que se corresponde con ambos ensanches de principios del siglo XX.
- Una primera corona habitada por clases medias y con una mezcla social significativa que coincide con el crecimiento del ensanche.

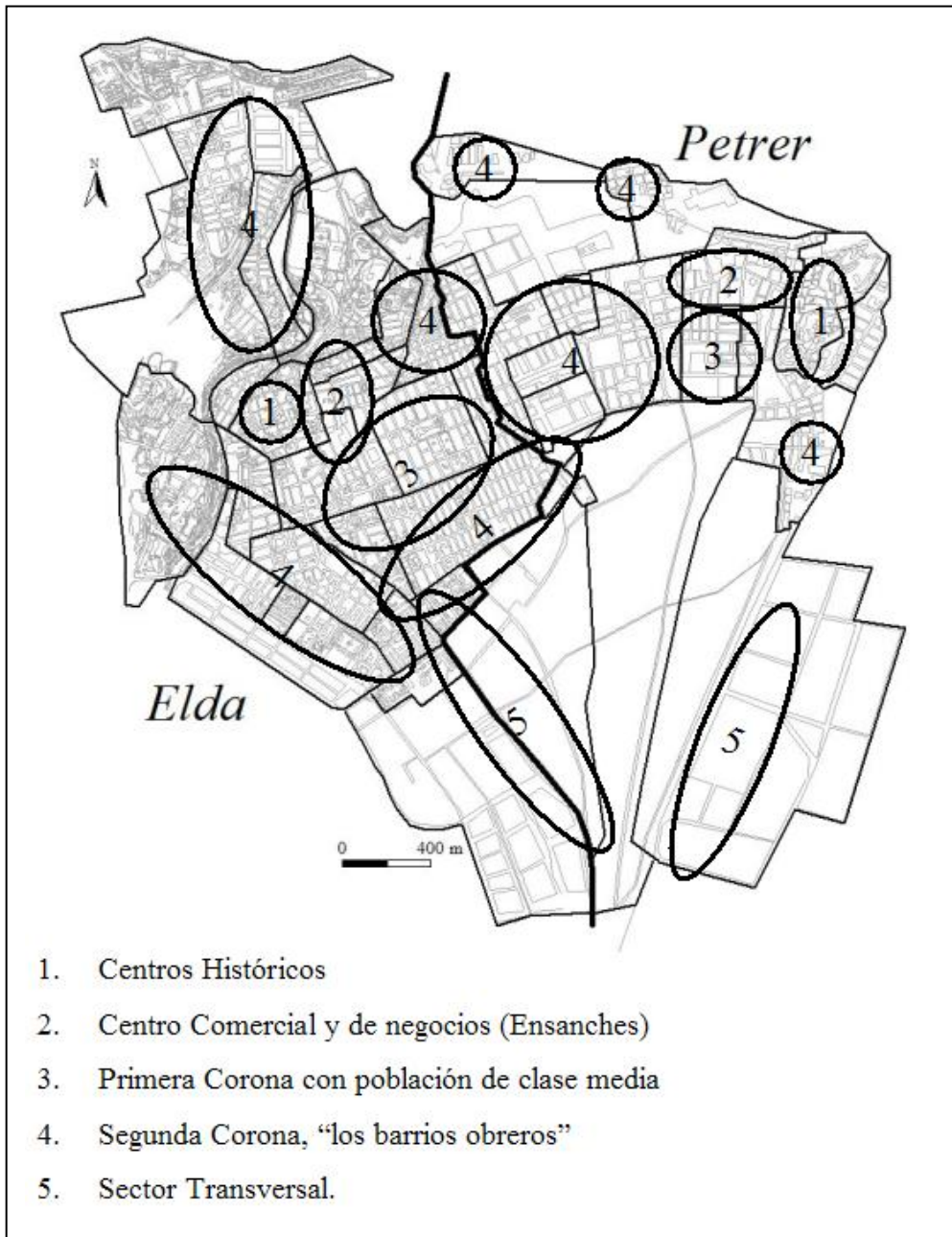
Mapa 4

ELDA-PETRETER, 2001, DISTRIBUCIÓN URBANA DEL ESTATUS SOCIAL, ESTATUS FAMILIAR- CICLO VITAL Y GRADO DE URBANIZACIÓN



Fuente: INE, Censo de la población de España de 2001. Elaboración ECO

**Mapa 5.**  
**SECTORES URBANOS EN LA CONURBACIÓN ELDA-PETRETER**



Fuente: Elaboración ECO

- Una segunda corona, "los barrios obreros", habitada por grupos de rentas medias y bajas.
- Un sector transversal, "la zona alta" que va desde zonas del ensanche hasta la periferia urbana en donde vive la población con estatus social alto y medio-alto.

### ***El estatus familiar-ciclo vital***

La distribución del estatus familiar-ciclo vital en núcleo urbano introduce la influencia de la estructura por edades de la población en el perfil social de los habitantes. En ese sentido puede apreciarse cómo los sectores periféricos de ambas ciudades, en especial en Petrer, presentan los ciclos vitales más altos, sobre todo porque esta ciudad ha absorbido una parte muy notable de población joven procedente de Elda en busca de vivienda. En cambio, los espacios que presentan los niveles más bajos del ciclo vital se encuentran en zonas de ambos centros históricos, así como algunos barrios obreros (casas baratas) y viviendas construidas durante los años 1960 en Elda.

### ***El grado de urbanización***

La ciudad de Petrer ha desempeñado un papel relevante en el crecimiento urbano y demográfico que ha experimentado la conurbación en los últimos años, a expensas de la población que con anterioridad residía en Elda. No obstante conviene resaltar algunos matices, puesto que en ambas ciudades hay espacios que en la actualidad presentan un gran dinamismo inmobiliario, especialmente los periféricos, que cuentan con altos grados de urbanización, así como algunos espacios centrales que años atrás no estaban edificadas y que con el “relleno” de la última década han contribuido a fusionar aún más ambos núcleos urbanos. Por el contrario los grados más bajos de urbanización se encuentran en barrios centrales que ya existían durante la etapa de gran desarrollo industrial de 1960-1970, si bien y debido a la gran heterogeneidad que existe en la ciudad consolidada, también pueden encontrarse junto a éstos, otros espacios céntricos con elevados grados de urbanización.

### ***La configuración de las áreas sociales en la conurbación Elda-Petrer***

Teniendo en cuenta el estatus social de la población y su estatus familiar-ciclo vital, que son los dos factores que explican el mayor porcentaje de la varianza total, se distinguen hasta 12 tipos de áreas sociales en la conurbación Elda-Petrer, cuya base son las 63 secciones censales sobre las que se asientan. En ese sentido la población de estatus social bajo (cuadro 4) es la predominante en la conurbación: el 45,3% (36.084 habitantes en 2001), mientras que el estatus familiar-ciclo vital medio bajo es el mayoritario: el 44,0% (34.964 habitantes), seguido de cerca por el estatus familiar-



ciclo vital medio alto: el 38,0% (30.237 habitantes). En el otro extremo, la población de estatus social alto es la menos numerosa: el 6,0% (4.755 habitantes), e igualmente también es reducido el estatus familiar-ciclo vital alto: el 7,5% (6.034 habitantes).

Por tipo de áreas sociales destacan las de tipo D2 y C3, al contar con el 22,0% y 19,0% de la población urbana, respectivamente, seguidas por la D3, el 14,1%, y la C2, el 12,0%. Vemos pues cómo entre estos cuatro tipos de áreas sociales agrupan casi el 70% de la población, mientras que el resto de áreas ejercen un menor peso sobre la conurbación, a excepción del tipo D4 con el 6,7% y el A3 con el 6,0%.

En resumen, mediante un análisis de las áreas sociales queda en evidencia el bajo estatus social de la población en los dos municipios industriales de la conurbación Elda-Petrer, mientras que el estatus familiar-ciclo vital presenta un perfil ligeramente superior, lo que repercute en el enorme grado de segregación social que existe en este núcleo urbano.

**Cuadro 4**  
**TIPOS DE ÁREAS SOCIALES SEGÚN EL ESTATUS SOCIAL Y EL ESTATUS FAMILIAR-CICLO VITAL SOBRE EL TOTAL DE LA POBLACIÓN EN LA CONURBACIÓN ELDA-PETRER (NÚMERO DE SECCIONES CENSALES Y HABITANTES)**

	<b>A</b> (Estatus social alto)	<b>B</b> (Estatus social medio-alto)	<b>C</b> (Estatus social medio-bajo)	<b>D</b> (Estatus social bajo)
<b>1</b> (ciclo vital alto)			3 4.024 (5,0)	1 2.010 (2,5)
<b>2</b> (c.v. medio-alto)		3 3.164 (4,0)	7 9.580 (12,0)	12 17.493 (22,0)
<b>3</b> (c.v. medio-bajo)	4 4.755 (6,0)	3 3.883 (4,9)	13 15.113 (19,0)	9 11.213 (14,1)
<b>4</b> (ciclo vital bajo)		1 1.024 (1,3)	2 2.027 (2,5)	5 5.368 (6,7)

Fuente: INE, Censo de la población de España de 2001. Elaboración ECO

## CONCLUSIONES

Durante la década de los años noventa la tasa general de población activa en la provincia de Alicante ha aumentado relativamente por encima de la del núcleo industrial Elda-Petrer, aunque las tasas finales de la provincia aún sean inferiores a las de la conurbación. Así se tiende a corregir la tendencia según la cual los municipios industriales que durante los años 1960-1970 experimentaron un gran desarrollo industrial tenían mayores tasas de actividad debido a la notable presencia de población inmigrada laboral. De esto se desprende que en la actualidad existen otros núcleos en la provincia de Alicante de mayor peso tanto económico como social.

La tasa de desempleo ha experimentado un notable descenso en el conjunto de la provincia de Alicante entre 1991 y 2001. En la conurbación Elda-Petrer este descenso ha sido mayor, pues se partía de tasas muy superiores. No obstante conviene señalar la enorme repercusión que tiene la economía sumergida en estos espacios industriales y que es difícil de registrar. Pese a los descensos en el desempleo, tanto Elda-Petrer como los municipios de su entorno, especializados en la industria del calzado, continúan siendo los municipios alicantinos con las tasas de desempleo más elevadas de la provincia.

El análisis de las áreas sociales mediante técnicas multifactoriales de las ciudades industriales, pese a ser un instrumento eminentemente cuantitativo, ofrece unos resultados que se ajustan a la realidad social; y puede ser un complemento eficaz en el estudio de las ciudades industriales, mucho más teniendo en cuenta la importancia que adquiere el componente social en los estudios geográficos.

Los resultados obtenidos tras aplicar esta técnica en la conurbación Elda-Petrer son contundentes, por cuanto que el 45,3% de la población que reside en este núcleo urbano tiene un estatus social bajo, por un 6,0% que lo tiene alto. Ello lleva a plantearse la eficacia que han tenido las iniciativas, tanto públicas como privadas, de cara a la diversificación económica, innovación y cooperación empresarial e interterritorial que ha habido durante la década de 1990; así como su repercusión directa sobre los ciudadanos. Evidentemente hay variables que nada tienen que ver con la industria, que influyen en el bajo perfil social de los habitantes de la conurbación, pero sin duda hay una relación directa entre el bajo nivel de instrucción, la temporalidad en los empleos, el trabajo femenino en domicilio y la inmigración desde otra comunidad autónoma.

Elda-Petrer es el núcleo urbano más poblado del interior alicantino, posee unas características sociales muy bien definidas y en donde la actividad económica ha sido fundamental en la actual configuración y segregación urbana. A ese respecto,

resultaría interesante poder contrastar su estatus social, estatus familiar-ciclo vital y el grado de urbanización con otros núcleos urbanos de similares características, tanto de la provincia como del resto de España, a fin de comparar experiencias y aportar iniciativas de cara a la mejora de las condiciones sociales de la población.

Por último señalemos que frente a unas exigencias cada vez mayores en la formación de los trabajadores y en la especialización de las empresas, cabe cuestionarse si el tejido social de la conurbación está en condiciones de asumir los nuevos cambios impuestos por los mercados y la competencia internacional. Hoy día la industria del calzado no puede actuar con la misma intensidad que décadas atrás en la absorción laboral de los jóvenes que abandonan o terminan los estudios; de manera que la diversificación y/o reconversión de una industria en crisis resulta difícil en ausencia de población con formación y/o emprendedores.

#### BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

BERNABÉ MAESTRE, J.M<sup>a</sup>. (1984): «Industria espontánea en la provincia de Alicante», *Investigaciones Geográficas*, nº 2, pp. 195–220.

DE MIGUEL MOLINA, B. (2006): *Análisis estratégico del sector calzado en la Comunidad Valenciana. Un enfoque para su adaptación al entorno a medio y largo plazo*. Comité Económico y Social de la Comunidad Valenciana. Valencia, 566 pp.

DÍAZ MUÑOZ, M<sup>a</sup>.A. (1989): «Hacia un modelo de diferenciación residencial urbana en España. La aportación del análisis de áreas sociales y la ecología factorial», *Estudios Territoriales*, nº 31, pp. 115-133.

ESTÉBANEZ, J. (1984): «Los sistemas urbanos», en Bielza de Ory, V. (ed.) *Geografía General*, vol. 2, pp. 259-320. Taurus. Madrid.

MORENO JIMÉNEZ, A. (1987): «La diferenciación social del espacio en Carabanchel», *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 7, pp. 470-479

OCAÑA OCAÑA, M.<sup>a</sup>.C. (1998): *La actividad en el espacio urbano. Aproximación a la estructura funcional de las ciudades andaluzas*. Universidad de Málaga. Málaga. 316 pp.

PÉREZ i PÉREZ, D. (1997): *Reestructuració dels espais industrials de l' eix Alcoi-Cocentaina-Muro*. Instituto de Cultura Juan Gil Albert. Alicante. 449 pp.

PONCE HERRERO, G. (1998): «Especialización económica y mercado laboral en los municipios alicantinos», *Actas de las II Jornadas sobre la población valenciana*, vol. 2. Orihuela, pp. 349-374.

PONCE HERRERO, G. (2003): *Reestructuración y territorio en los sistemas productivos industriales valencianos*. Universidad de Alicante. Alicante. 383 pp.

PONCE HERRERO, G. y MARTÍNEZ PUCHE, A. (2003): «Factores de impulso en la configuración de un territorio innovador: la contribución del entorno al sistema productivo del calzado alicantino», *Investigaciones Geográficas*, nº 32, pp. 39-63

REQUES VELASCO, P. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (2000): «Atlas de la población española. Análisis de base municipal», *Scripta Nova*, nº 323. la base cartográfica está en CD-rom.

RAMOS HIDALGO, A. y PONCE HERRERO, G. (dir.) (1996): *Ordenación del territorio y planificación estratégica en el eje de desarrollo económico del Vinalopó (Alicante)*. Universidad de Alicante. Alicante, 191 pp.

SALOM CARRASCO, J. (dir.) (1999): *Sistema urbano e innovación industrial en el País Valenciano*. Universidad de Valencia. Valencia 192 pp.

SALOM, J., ALBERTOS, J.M. Y PITARCH, M.D. (2001): «Ejes y áreas de actividad económica», en Romero J. (dir.) *La periferia emergente. La Comunidad Valenciana en la Europa de las regiones*. pp. 149-170. Ariel, Barcelona.

SEBASTIÀ ALCARAZ, R. (1997): «El empleo y la inversión en la industria alicantina», *Investigaciones Geográficas*, nº18, pp. 145- 162.

SHEVKY, E. Y BELL, W. (1974): «Análisis de las áreas sociales», en Theodorson G.A. (dir.) *Estudios de Ecología Humana*. vol.2, pp. 377-392. Labor, Barcelona.

TIMMS, D. (1976): *El mosaico urbano: hacia una teoría de la diferenciación residencial*. Instituto de Estudios de Administración Local. Madrid. 458pp.

Valero Escandell, J.R. (1998): *Origen y desarrollo de la industria del juguete en Ibi*. Universidad de Alicante. Alicante. 100 pp.

VILAGRASA IBARZ, J. (1995): «Segregación social urbana: introducción a un proyecto de investigación», *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 15, pp. 817-830.

Ybarra Pérez, J.A. (dir.) (2004): *El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura*. Universidad de Alicante. Alicante, 159 pp.

# EL PROYECTO DE CIUDAD EN LA VALORIZACIÓN DE SISTEMAS PRODUCTIVOS TRADICIONALES

## El caso de la industria del curtido de la piel en Igualada (Cataluña)

Moisès Jordi Pinatella

Departament de Geografia, Història i Història de l'Art – Universitat de Girona

### RESUMEN

Este artículo se centra en el análisis de la relación entre los sistemas productivos tradicionales y las ciudades donde estos están arraigados en el contexto del progresivo reconocimiento de la importancia del territorio en los procesos de desarrollo local. En concreto se subraya que los recursos territoriales que derivan de la especialización industrial histórica generan valores (económicos, cognoscitivos, tecnológicos, culturales, sociales, simbólicos...) útiles para la propia industria y para el proyecto de ciudad. El caso de estudio corresponde al sector del curtido de la piel en la ciudad de Igualada (Cataluña).

**Palabras clave:** sistemas productivos tradicionales, desarrollo local, recursos territoriales, proyecto de ciudad, curtido de la piel.

### ABSTRACT

This paper analyses the relation between traditional productive systems and the cities where they are entrenched in the context of the progressive recognition of the importance of the territory in the local development processes. It is specifically emphasized that the territorial resources linked to the historical specialization of the industry generates values (economic, cognitive, technological, cultural, social, symbolical etc.) useful for industry and for the city planning. The subject of the study is the tanning industry in the city of Igualada (Catalonia).

**Key words:** traditional productive systems, local development, territorial resources, city planning, tanning.



## **I. SISTEMAS PRODUCTIVOS TRADICIONALES Y DESARROLLO LOCAL**

Determinadas ciudades se caracterizan por disponer de un sistema de pequeñas y medianas empresas industriales especializadas en un sector concreto, el origen del cual se remonta a épocas históricas y deriva de las características del ambiente natural y/o del contexto territorial que les rodea. En consecuencia se trata de sistemas productivos tradicionales o maduros que, a pesar de haber evolucionado a lo largo de los siglos para adaptarse a las exigencias y necesidades de cada momento, generalmente conservan diversas características como una base artesanal especializada (que es el reflejo del saber-hacer acumulado a lo largo de la historia) y un fuerte vínculo con la sociedad local.

El análisis de los sistemas industriales tradicionales arraigados en determinados territorios se ha centrado hasta hace pocos años en el impacto de la crisis industrial sobre la estructura productiva, el mercado de trabajo y la articulación interna de las ciudades. En efecto, el hecho que estos sectores, a causa de su base artesanal, tengan relativamente una baja intensidad tecnológica y sean intensivos en mano de obra y recursos naturales determina que se puedan encontrar ante situaciones de crisis a causa de la creciente competencia de otros países con una mano de obra más barata y con normativas ambientales más laxas.

No obstante la aparición en los últimos tiempos de nuevas teorías en las que se refuerza el vínculo entre desarrollo local y territorio ha modificado esta perspectiva.

### **1. Desarrollo local y recursos territoriales**

Las reflexiones de numerosos autores (Harvey, Dematteis, Castells, Nogué...) han demostrado que, en las últimas décadas, el territorio ha adoptado un papel cada vez más activo en los procesos sociales y económicos. En efecto, si bien la comprensión del espacio producida por la globalización ha provocado que los flujos y las inversiones económicas puedan localizar-se en muchos lugares, en realidad sólo lo hacen en aquellos que son interesantes por sus características (Nogué, 1999). En efecto, a menudo el nivel global está interesado en los valores (económicos, ambientales, culturales, sociales, simbólicos...) que se generan a la escala local y que proceden de los recursos territoriales, entre los cuales se encuentran aspectos tan

diversos como el patrimonio natural y cultural, el paisaje, las tradiciones, las fiestas locales, los productos típicos, el capital social o las características del tejido productivo local.

Los recursos territoriales se han generado a lo largo del proceso histórico de territorialización, en el que se forma el territorio, cada fase del cual deposita unos sedimentos cognoscitivos y materiales que se estratifican en el tiempo. De este modo el recurso territorial es el elemento que diferencia el sistema local del exterior dotándolo de ventajas competitivas en el proceso de desarrollo local. Esta diferenciación depende del hecho de que los recursos territoriales son recursos localizados, es decir están anclados en un determinado territorio y no pueden ser transferidos, si no es con un coste muy elevado y en un largo período de tiempo; y son específicos, o sea no pueden ser reproducidos, ya que son el resultado de la interacción desarrollada a lo largo del tiempo entre los sujetos locales y un determinado ambiente. En otras palabras son recursos inmóviles localizados en un lugar concreto y no pueden huir como los recursos móviles (empresas, capital, trabajo calificado...) hacia lugares, países y regiones más atractivas (Dematteis, 2005).

No obstante, no hay que olvidar que el hecho de disponer de recursos territoriales no es una condición suficiente para activar procesos de desarrollo local. Es necesario que los actores locales perciban su existencia, los pongan en valor a través de proyectos locales compartidos y realicen un uso sostenible, que asegure su pervivencia en el tiempo.

## **2. Recursos territoriales y sistemas productivos tradicionales**

Esta nueva perspectiva sobre el territorio obliga a repensar la relación entre las ciudades y los sistemas productivos tradicionales o maduros. En este sentido toda la teoría derivada del análisis de los distritos industriales en Italia a partir de los años 80 (Becattini, Bagnasco, Pyke, Sforzi...) ya subraya la importancia de las economías externas al distrito pero internas al territorio en los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa arraigados localmente, los cuales proceden de la adaptación de estructuras artesanas tradicionales. Si bien una parte de estas economías externas son el simple resultado del aumento de relaciones entre las empresas, la mayor parte se han ido acumulando en el territorio a lo largo de los años debido a la interacción entre aspectos económicos y socioculturales, es decir entre las empresas y el territorio. Bajo esta perspectiva las economías externas forman parte de los recursos específicos de un territorio.

*“Los recursos específicos son de naturaleza única y diferenciada, surgen en determinados territorios como consecuencia de dinámicas socioeconómicas propias y, en la medida que resultan difícilmente trasladables, se convierten en el principal elemento de anclaje territorial de la innovación socioeconómica: cultura empresarial, mano de obra cualificada, con formación técnica y/o experiencia en determinado tipo de actividades, equipamientos y servicios avanzados a las empresas, marco social e instituciones locales favorables a la innovación...” (Albertos, Caravaca, Méndez y Sánchez, 2004).*

Otros autores (Dansero, Emanuel y Governa, 2003), partiendo también de la reflexión sobre los distritos industriales, adoptan una perspectiva más culturalista y reflexionan sobre el papel del patrimonio de la historia industrial en los procesos de desarrollo local. El patrimonio industrial es entendido en un sentido amplio, como el resultado que el proceso de industrialización histórica ha tenido sobre la sociedad local y el territorio: remodelación de las relaciones sociales, elaboración de valores civiles y culturales autóctonos, búsqueda de apoyos técnicos, tecnológicos y de habilidad profesional con el objetivo de arraigar localmente el sistema productivo, valorización de las condiciones naturales existentes y cambios en la estructura física del territorio.

Desde este punto de vista los recursos territoriales del patrimonio abarcan aspectos materiales (arqueología industrial, canalizaciones hídricas, redes ferroviarias, áreas industriales históricas...) e inmateriales (metodologías productivas, viejos oficios, cultura del trabajo, modalidades de adquisición de las competencias técnicas...). Las iniciativas destinadas a valorizar y dinamizar estos elementos son muy diversas (museos y ecomuseos, parques ambientales y arqueológicos, parques científico-técnicos, institutos de investigación...) y tienen finalidades que no se circunscriben sólo al desarrollo industrial: conservación del patrimonio, evocación de la memoria histórica, transferencia de los conocimientos adquiridos en el pasado, desarrollo de actividades turísticas, relanzamiento de la imagen del territorio, creación de marcas de calidad para la producción districtual...

A partir de estas dos aproximaciones (la de las economías externas y la del patrimonio industrial) el papel que los sectores productos tradicionales adopta en las ciudades toma una nueva perspectiva pasando de representar sólo un problema a representar también una oportunidad. De este modo todos aquellos recursos territoriales sedimentados en el territorio vinculados a la especialización industrial histórica (cultura productiva, conocimiento tácito, saber-hacer local, capital social, centros tecnológicos y de formación, redes de cooperación, relación economía-sociedad-instituciones, infraestructuras, patrimonio cultural...) se pueden convertir en instrumentos de

desarrollo local. Esto es así porque incorporan valores (económicos, cognoscitivos, tecnológicos, culturales, sociales, identitarios, simbólicos...) que pueden ser útiles para la propia actividad industrial y, más en general, para el conjunto del territorio.

En todo caso el aprovechamiento integral de estos recursos sólo será posible si los actores locales públicos y privados son capaces de crear proyectos compartidos que pongan en valor los recursos específicos y los utilicen en función de las necesidades del territorio. De este modo la valorización entra a formar parte del proyecto de ciudad, entendido como la apuesta de futuro, implícita o explícita, de la sociedad local de acuerdo con unos objetivos deseados. En relación a los actores hay que distinguir entre, por un lado, las instituciones locales y la sociedad civil, la principal función de las cuales es aportar ideas y proyectos adecuados a las necesidades locales; y, por el otro, los actores económicos, que tienen la capacidad de activar recursos y actuaciones.

## **II. LA INDUSTRIA DEL CURTIDO DE LA PIEL EN IGUALADA**

A continuación se realiza un análisis de las características básicas del sector del curtido de la piel y de la relación histórica que ha tenido con Igualada, centrándonos especialmente en las últimas décadas.

### **1. La industria del curtido de la piel**

La industria del curtido de la piel tiene como objetivo final la transformación de la piel en bruto para convertirla en un producto apto para las industrias que confeccionan productos con esta materia. Hay que distinguir entre la curtición de piel pequeña (ovino y cabrío) que destina su producción a la industria de la peletería, es decir la fabricación de piezas de vestir; y la piel grande (bovino y vacuno) que se destina básicamente a la tapicería, el calzado y la marroquinería.

A grandes rasgos el proceso productivo empieza con la fase de ribera (donde se trata la piel con abundancia de agua para limpiarla), la curtición (en la que la piel es tratada con productos tánicos hasta conseguir que se fijan en ella para dar al material más plasticidad, suavidad, resistencia y temperatura) y los acabados (donde se da la forma final a la piel según su destino). El proceso exige la utilización de una gran cantidad de agua y productos químicos y, en consecuencia, se trata de un sector relativamente contaminante.

A pesar de la creciente tecnificación de la industria, el proceso de curtido mantiene un fuerte componente artesanal, vinculado a un saber-hacer muy complejo y especializado, no fácilmente replicable. Por este motivo se localiza en espacios muy concretos y generalmente está vinculado a una tradición secular que ha ido pasando de generación a generación. En España, el segundo Estado europeo con más producción, en el año 2003 el sector ocupaba 6.156 trabajadores distribuidos en 187 empresas, situadas mayoritariamente en Murcia (Lorca), Cataluña (Igalada y Vic) y la Comunidad Valenciana.

## 2. El curtido de la piel en Igalada

Igalada es una ciudad de 36.000 habitantes situada en el centro de Cataluña que se caracteriza por el fuerte peso de la actividad industrial, con un 31,4% de los puestos de trabajo, muy por encima de la media catalana del 18,7%<sup>1</sup>. El principal sector industrial es el textil y la confección (con la mitad de trabajadores de la industria), seguido por el metal y el curtido de la piel (los dos con cerca del 13%), las materias plásticas (10%) y el papel y las artes gráficas (6%).

De todos estos sectores el del curtido de la piel es el que tiene más tradición siendo documentado desde el siglo XIV. Inicialmente la industria estaba situada dentro las murallas de la ciudad medieval aprovechando la abundancia de manantiales de agua subterránea en esta zona, si bien su expansión se inicia en el siglo XVIII, después de ubicarse al lado del río Anoia y de una acequia que proveía de agua a diversos molinos, con lo cual superan los problemas de insalubridad y de abastecimiento de agua que sufría la ciudad.

El crecimiento del sector continúa en el siglo XIX, favorecido por el retroceso de la industria textil algodonera<sup>2</sup>, y a inicios del siglo XX, cuando a la creciente mecanización del sector se le añade un aumento extraordinario de la demanda, especialmente de suela de zapato, a causa de la Primera Guerra Mundial. A partir de los años 40 y 50 la producción se diversifica y a finales de los años 90 el sector alcanza el máximo número de trabajadores de su historia, 1.307. A partir de entonces tiende a disminuir lentamente, situación que se acentúa a partir de los años 90 cuando se inicia una fuerte crisis a causa del elevado coste del saneamiento de las aguas

---

<sup>1</sup> Datos del *Departament de Treball* de la *Generalitat de Catalunya* contabilizando los trabajadores inscritos al régimen de la seguridad social y los autónomos.

<sup>2</sup> Este retroceso se atribuye a la poca fuerza hidráulica del río Anoia y a la ausencia de carbón en las zonas próximas para accionar las máquinas de vapor. El sector del curtido pasa de los 236 trabajadores en 1824 a los 500 en 1900 (Puig, 1997)



residuales, la crisis de los sectores de la marroquinería y el calzado en España y la competencia de los países asiáticos.

Actualmente el sector está formado por unas 45 pequeñas y medianas empresas, con una facturación estimada en 175 millones de euros, que ocupan alrededor de 700 trabajadores y que se dedican básicamente a la piel grande de origen bovino. Los proveedores de piel en bruto, de productos químicos, maquinaria... y los compradores de la piel se encuentran en su práctica totalidad fuera del ámbito de Igualada.

El sector del curtido se encuentra localizado, desde el siglo XVIII, en el *Barri del Rec*, situado entre el casco antiguo y el río Anoia. Se trata de un área obsoleta y degradada, con edificios poco adecuados a las nuevas tecnologías y con unas infraestructuras viarias insuficientes. No obstante hay que destacar la existencia de elementos de arqueología industrial muy interesantes como la acequia, los contrafortes, diversas industrias de curtidos construidas a partir del siglo XVIII y que se han ido adaptando a las diferentes épocas y algunas antiguas fábricas textiles.

Seguidamente el análisis se centra en la relación entre Igualada y el sector del curtido a partir de la segunda mitad del siglo XX<sup>3</sup>.

### **A) 1949-1978**

El fuerte crecimiento de la primera mitad del siglo XX consolida Igualada como el principal centro productor de piel curtida de España, especialmente en lo que se refiere a la producción de suelas de zapato. Ante esta situación la asociación de industriales curtidores de Igualada, el *Gremi de Blanquers*, impulsa en 1949 la creación de una escuela donde las nuevas generaciones aprendan y perfeccionen los procesos productivos. La Escuela Superior de Tenería de Igualada nace en 1958 con la realización de los estudios de técnico diplomado en curtición a los que, a partir de 1970, se le añaden los estudios universitarios, adscritos a la *Universitat Politècnica de Catalunya*, de ingeniería técnica en química industrial, una temática estrechamente vinculada a la curtición.

La existencia de la Escuela Superior de Tenería se convierte en un elemento clave de la dinamización del sector. En efecto, a partir de los años 40 y 50 salen al mercado nuevos materiales para fabricar suelas de zapato, como el caucho, lo que supone un gran riesgo para la industria de Igualada. El conocimiento difundido por la Escuela

---

<sup>3</sup> La información se ha obtenido a través de entrevistas realizadas a diversos agentes implicados (*Gremi*, Ayuntamiento, Escuela de Tenería, AIICA, *Escola Municipal d'Arts i Oficis*, *Museu de la Pell...*) y la consulta a periódicos locales.

permite a los curtidores diversificar su producción en base a la marroquinería, peletería, tapicería, empeine de zapato... y superar la situación de crisis.

Por otra parte en 1950 el *Centre d'Estudis Comarcals d'Igualada (CECI)* propuso la creación de un museo de la piel para divulgar la cultural de la curtición, que recibió el apoyo del *Gremi de Blanquers*. El *Museu de la Pell* nace en 1954 con la creación de cuatro secciones: la piel y su procedencia, la curtición de la piel, herramientas y maquinaria antigua y las aplicaciones de la piel. A partir de los años 60 el museo sufre una grave crisis económica a causa del nulo apoyo que recibe del Ayuntamiento y la Diputación de Barcelona, si bien las aportaciones de industriales, firmas comerciales químicas y particulares permiten su supervivencia aunque de manera precaria.

## **B) 1979-1997**

Coincidiendo con la aparición de los primeros ayuntamientos democráticos se inicia un acercamiento entre el sector del curtido y la ciudad de Igualada, que se manifiesta en la eclosión de proyectos de dinamización y valorización que ven en la piel no solo un sector productivo importante sino también un factor de identidad de la ciudad. De este modo se consolida la vinculación entre el sector del curtido de la piel y el proyecto de ciudad de Igualada.

Una de las primeras actuaciones del nuevo Ayuntamiento fue liderar y dinamizar, conjuntamente con el CECI, el *Museu de la Pell* buscando una nueva ubicación en el centro del *Barri del Rec*. En 1983 y 1984 compra, con la ayuda de otras instituciones y el *Gremi de Blanquers*, la antigua fábrica textil algodonera de Cal Boyer (siglo XIX) y la antigua fábrica de curtidos de Cal Granotes (siglo XVIII) para la ubicación del nuevo *Museu de la Pell*. En 1990 se inaugura el espacio de Cal Granotes, donde se explica el proceso de curtición de la piel utilizado antes de la mecanización, y en 1995 Cal Boyer, con dos ámbitos temáticos: la piel en la historia (sobre la producción, utilidad y significación cultural de la piel) y un universo de piel (sobre la diversidad de usos y utilidades de esta materia).

La apuesta por concentrar el museo en el *Barri del Rec* se convierte en el primer paso para el descubrimiento del patrimonio industrial existente en aquella parte de la ciudad, si bien el intento de compatibilizar su preservación con el desarrollo industrial muestra sus contradicciones<sup>4</sup>. Mientras tanto el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU)

---

<sup>4</sup> Entre 1990 y 1995 se realiza un proyecto para evitar la pérdida de agua de la acequia y los gastos de mantenimiento, que comporta el entierro de la mayor parte de sus tramos, algunos de los cuales con elementos notables de arqueología industrial como los contrafuertes. No obstante se mantiene y restaura un tramo en la zona más próxima al museo como elemento patrimonial.

aprobado en 1986, después de plantearse la posibilidad de convertir el *Barri del Rec* en zona urbana, optó por mantener su calificación industrial.

En 1983 el CECI crea un taller de arte con el objetivo de trabajar aspectos vinculados a la realidad industrial de Igualada. Así impulsa un curso de artesanía en piel, subvencionado por el *Gremi de Blanquers*, para la confección de productos artesanales en piel (bolsos, tapices, esculturas...) aprovechando la existencia de la industria de la curtición en la ciudad y, por tanto, también de un conocimiento importante sobre la materia primera. En 1989 pasa a convertirse en escuela municipal, con el nombre d'*Escola Municipal d'Arts i Oficis Gaspar Camps*, y en 1993 recibe el reconocimiento por parte de la Generalitat, de tal manera que el curso de artesanía en piel se convierte en una titulación de Formación Profesional (FP). Paralelamente, y des del ámbito privado, en 1989 la *Escola de Disseny i Moda Genny*, que había nacido en el año 1978 vinculada al textil, impulsa la creación de una moda propia de Igualada, combinando el género de punto y la piel. En 1993 esta escuela recibe también el reconocimiento para realizar estudios de FP en diseño de moda donde se incluye la piel y la peletería, y a partir de 1995 realiza cursos de formación ocupacional en marroquinería, con el apoyo del *Gremi*.

Durante estos años la Escuela de Tenería vive una etapa de consolidación y expansión, gracias al crecimiento de la demanda de estudios universitarios y al aumento de alumnos procedentes de otras zonas curtidoras (básicamente de Murcia, Valencia y Sudamérica). Los estudios de ingeniería técnica en química industrial pasan de los 100 estudiantes a principios de los 80 a los 300 a mediados de los 90.

Posteriormente en el año 1993 se dio a conocer que Igualada sería la nueva sede del laboratorio de investigación de la piel del Estado, AIICA (Asociación para la investigación de las industrias de curtición y anexas), creada por iniciativa del Consejo Español de Curtidores (CEC) y hasta aquel momento ubicada en Barcelona. El *Gremi de Blanquers* impulsó el nuevo centro que fue financiado por el CEC y la *Generalitat* mientras que el Ayuntamiento cedió gratuitamente el local donde se ubicó. El centro se inauguró en 1995 con el objetivo de dar cobertura tecnológica a las empresas del sector a través de la realización de proyectos de investigación aplicada y la oferta de servicios de asistencia técnica, analítica y de gestión medioambiental a la industria.

### C) 1998-2006

A partir de 1998, coincidiendo con la aceleración de la crisis del sector, se combinan diversos factores que provocan la necesidad de replantear la relación entre el proyecto de ciudad y el sector de la piel.

A nivel urbanístico se hace evidente que el deterioro del *Barri del Rec* y la proximidad a zonas urbanas impide a la industria desarrollarse con normalidad y genera fuertes contradicciones. Se suceden episodios como los conflictos para la instalación de diversos equipamientos ambientales que generan molestias a los vecinos (1998-2000), las críticas de los sindicatos por las malas condiciones higiénicas y de seguridad de las empresas (1999) o el debate sobre la necesidad de conservar un edificio industrial, la *Igualadina Cotonera*, por su interés arquitectónico o mantener su uso industrial (1994-2001). Finalmente en 2002 la *Generalitat de Catalunya* presentó un estudio en el que reclamaba la reconversión del *Barri del Rec* en residencial y la reubicación de las industrias en un polígono conjunto, propuesta que fue aceptada por el Ayuntamiento de Igualada y el *Gremi de Blanquers*.

Además se produce un punto de inflexión negativo en los estudios de confección de piel. El *Gremi de Blanquers* deja de subvencionar el curso de artesanía en piel de la *Escola Municipal d'Arts i Oficis Gaspar Camps*<sup>5</sup>, y como consecuencia pierde cada vez más alumnos y de ser un curso de cuatro años pasa a ser un ciclo de grado medio de dos cursos vinculado a un grado superior de estilismo e indumentaria. Más grave fue el caso de la *Escola de Disseny i Moda Genny* que en 1998 abandonó sus actividades después del hundimiento del edificio, que causó dos muertos.

También sufre una crisis la Escuela de Tenería a causa de la creación de diversas escuelas de curtición en Sudamérica y Murcia y el descenso de alumnos de los estudios de química industrial, a causa del retroceso demográfico. Para hacer frente a esta situación en 2001 se crea un consorcio (formado por el Ayuntamiento de Igualada, la UPC y la *Generalitat de Catalunya*) que impulsa la diversificación de la escuela a partir de los conocimientos existentes. En los años posteriores se añade una intensificación en artes gráficos y papel en los estudios de química industrial, nacen los postgrados en gestión ambiental y en factores de competitividad de las PYMES y se crea un master en ingeniería técnica.

---

<sup>5</sup> Este hecho se atribuye al abandono de la escuela del profesor más especializado en la confección en piel y a las nuevas prioridades del *Gremi*, más centradas en la crisis del sector y los problemas medioambientales.

En este mismo sentido AIICA inició una diversificación de sus actividades ofreciendo sus servicios no sólo a la industria de la curtición sino también a otros sectores como la química o el papel, aprovechando su especialización en temas medioambientales.

Finalmente el *Museu de la Piel*, después de la expansión de las décadas de los 80 y 90, inicia un descenso del número de visitantes<sup>6</sup>. Además, después de inaugurar en 1999 una nueva sala dedicada a la mecanización de la industria curtidora, no dispone de ningún nuevo proyecto a corto plazo.

### III. EL PROYECTO DE CIUDAD DE IGUALADA Y EL SECTOR DEL CURTIDO DE LA PIEL

Los recursos territoriales vinculados a la industria del curtido han dejado una huella material e inmaterial muy significativa en Igualada que es el resultado de una cultura productiva arraigada y singular, derivada de la fuerte tradición histórica y del nivel de especialización y complejidad del proceso productivo.

En concreto podemos diferenciar dos tipos de recursos territoriales derivados del sector del curtido en Igualada. En primer lugar los recursos materiales constituidos por las fábricas de curtidos (sean actuales o antiguas, en funcionamiento o abandonadas), la maquinaria, las infraestructuras de saneamiento, la acequia, los elementos de arqueología industrial, el Barri del Rec en su conjunto... Y en segundo lugar los recursos inmateriales, entre los cuales se encuentra el conocimiento tácito y el saber-hacer propio del sector (muy vinculado a la química), los modelos de aprendizaje (ya sean institucionalizados a través de la Escuela de Tenería o a través del *learning by job*), el centro tecnológico AIICA, la cooperación entre las empresas...

#### 1. EJES DEL PROYECTO ACTUAL

Los principales ejes de actuación que se han desarrollado a partir de la segunda mitad del siglo XX para poner en valor estos recursos han sido los siguientes:

---

<sup>6</sup> La luz de alarma se encendió al conocerse que entre el 2003 y el 2004 el número de visitantes del museo pasó de 25.473 a 21.793.



**A) Dinamización del sector:** El conocimiento tácito en el sector del curtido ha sido utilizado para ayudar las empresas a mejorar la calidad y competitividad a través de la innovación y la mejora de procesos y productos, un aspecto muy importante teniendo en cuenta la pequeña dimensión de estas y la necesidad de competir en un mercado global. Los instrumentos creados para alcanzar este objetivo han sido la Escuela de Tenerife, para la formación, y AIICA, para la investigación.

**B) Impulso de nuevos conocimientos:** Más allá del apoyo a las empresas del sector, la cultura productiva del curtido de la piel ha generado un conocimiento tácito vinculado a la química y al medio ambiente que ha permitido diversificar la oferta de los centros tecnológicos y de formación, gestando las bases para la creación de nuevos sectores industriales. De nuevo la Escuela de Tenerife (con la realización de estudios y cursos vinculados a la química, las artes gráficas, el papel o el medio ambiente) y AIICA (orientándose a nuevos sectores como la química o el papel) han sido claves en este sentido. Además, aprovechando la producción de piel curtida y el conocimiento de la materia, se ha impulsado la confección de productos en piel desde escuelas públicas y privadas<sup>7</sup>.

**C) Formulación de un proyecto museológico:** El patrimonio histórico material e inmaterial vinculado a la piel ha sido el eje central de la configuración del *Museu de la Pell* de Igualada, que abarca todos los aspectos de la cultura productiva de la piel y es el único museo de esta especialidad existente en España y uno de los tres de Europa.

Podemos afirmar, pues, que los recursos territoriales vinculados al curtido de la piel se han incorporado, aunque sea de manera implícita, en el proyecto de ciudad. En conjunto las actuaciones que se han desarrollado por parte de actores públicos y privados han permitido avanzar hacia la consolidación de Igualada como capital de la piel, al menos a nivel catalán y español, tanto desde un punto de vista económico, formativo e innovativo como histórico, cultural y patrimonial. Esto ha tenido consecuencias positivas en primer lugar para la propia industria que, en un contexto de grave crisis, ha recibido un apoyo muy cercano en forma de servicios avanzados (innovativos, formativos, medioambientales...), que ha permitido a la mayor parte de las empresas de Igualada superar los graves problemas ambientales, orientar su producción a la calidad y consolidarse en el mercado global. Pero también se ha visto favorecida por estas actuaciones la propia ciudad de Igualada, que ha recuperado una parte de su memoria histórica, ha enriquecido su oferta cultural, ha creado estudios universitarios y de formación profesional y ha impulsado nuevos sectores económicos vinculados a la piel.

---

<sup>7</sup> No obstante su resultado práctico ha sido muy limitado, con la creación de unos pocos talleres de confección generalmente individuales.

## 2. PERSPECTIVAS DE FUTURO

Ya hemos visto que durante los últimos años se han combinado diversos factores que evidencian la necesidad de reformular la relación entre el proyecto de ciudad y el curtido: aceleración de la crisis del sector, dificultades de la Escuela de Tenería, reubicación futura de las industrias en un nuevo polígono, declive de los estudios de confección en piel y estancamiento del *Museu de la Pell*. Algunos de los elementos que deben marcar este proyecto de futuro empiezan a ser expuestos por los diversos sectores sociales, económicos, políticos y culturales de la ciudad, aunque se encuentran en una fase muy embrionaria<sup>8</sup>. Podemos destacar tres aspectos claves en este sentido:

**A) Nuevo impulso del sector:** La creación de un nuevo polígono industrial para la industria curtidora puede ser una realidad dentro de diez años<sup>9</sup>. El polígono debe convertirse en un referente internacional con la creación de las infraestructuras ambientales<sup>10</sup> y tecnológicas necesarias para su desarrollo, lo que podría atraer a empresas de curtidos de otros territorios. Esta acción podría combinarse con la creación de una marca de calidad a nivel territorial que, reconociendo la diversidad de productos generados por las diversas industrias curtidoras, permita capitalizar, ante los clientes confeccionadores, la imagen de Igualada como capital de la piel a todos los niveles.

**B) Diversificación económica:** Una vez creadas las bases, a través de AIICA y la Escuela de Tenería, para el nacimiento de nuevos sectores que aprovechen los conocimientos vinculados al curtido de la piel, puede ser el momento de dar un nuevo impulso a este reto. El nuevo polígono industrial es una oportunidad en este sentido ya sea para la creación de empresas de servicios para la industria del curtido (productos químicos, medio ambiente, maquinaria...) o de nuevos sectores que requieran las mismas infraestructuras ambientales, especialmente de depuración de aguas (química, farmacéutica...).

**C) Barri del Rec:** La nueva ubicación de las industrias del curtido supondrá la recalificación del *Barri del Rec* como zona residencial. Diversos actores,

---

<sup>8</sup> En este sentido hay que destacar la propuesta *Conca Futur* (2005), una iniciativa de diversas personas mayoritariamente provenientes del ámbito económico para la dinamización socioeconómica del área urbana de Igualada, la Conca d'Òdena, que incorpora diversas propuestas relacionadas con el sector de la piel.

<sup>9</sup> El *Pla director urbanístic de la Conca d'Òdena* aprobado inicialmente en julio de 2006, ya prevé el nuevo polígono que se situaría al otro lado del río Anoia, en el término municipal de Vilanova del Camí. Esta localización es muy cercana al actual *Barri del Rec*, para aprovechar las infraestructuras existentes, como por ejemplo la depuradora.

<sup>10</sup> alguna de estas infraestructuras ya existe como la planta de recuperación de cromo (inaugurada en 1996) o la depuradora exclusiva para el sector (2005).

especialmente desde el ámbito del *Museu de la Pell*, reivindican que la transformación del barrio mantenga la identidad curtidora del barrio a través de dos ejes básicos:

- Proyecto urbanístico que permita la preservación del patrimonio industrial, la recuperación del río Anoia y la creación de espacios musealizados vinculados al *Museu de la Pell*.
- Creación de un centro de artesanía en piel, vinculado a la *Escola Municipal d'Arts i Oficis*, que trabaje con materia prima de la ciudad de alta calidad y permita crear productos con la marca "piel de Igualada".

Desde este punto de vista el *Barri del Rec* podría suponer un nuevo impulso para el *Museu de la Pell*, convertirse en un espacio de promoción turística entorno a la piel y configurarse como un elemento de prestigio para el sector del curtido.

Se impone pues la necesidad de renovar la relación entre la piel e Igualada. Los recursos territoriales materiales e inmateriales vinculados al sector del curtido ya han demostrado su capacidad para generar valores muy diversos y útiles para el proyecto de ciudad. Se requiere ahora un nuevo proceso de valorización de estos recursos, bajo nuevas formas, que permita potenciar la competitividad del sector del curtido, en particular, y de la ciudad de Igualada, en general. Porque, en definitiva, impulsar la transformación de un territorio a partir de su propia identidad puede convertirse en una eficaz estrategia de desarrollo local.

## BIBLIOGRAFÍA:

ALBERTOS, J.M. CARAVACA, I. MÉNDEZ, R. 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.): *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca, págs. 15-60.

ALLUÉ, J.M. et al (2002): *El Museu de la Pell d'Igualada*. Terrassa, Quaderns de didàctica i difusió - Museu de la Ciència i de la Tècnica de Terrassa.

DANSERO, E. EMANUEL, C. GOVERNA, F. (2003): *I patrimoni industriali: una geografia per lo sviluppo locale*. Milano, Franco Angeli.

DEMATTEIS, G. (2005): "I sistemi territoriali in un ottica evolucionista" en DEMATTEIS, G. GOVERNA, F (eds.): *Il modello SLOT*. Milano, Franco Angeli, págs 89-117.

GOVERNA, F. (1997): *Il milieu urbano. L'identità territoriale nei processi di sviluppo*. Milano, Franco Angeli.

INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA (1997): *Tèxtil, confecció i pell*. Barcelona, Col·lecció Estadística Econòmica. Sectors industrials.

JORDI, M. (2004): *La identitat territorial en els processos de desenvolupament local. Banyoles identitat lacustre i projecte de ciutat*. Memòria de investigació, Universitat de Girona.

NOGUÉ, J. (1999): "El retorno al lugar, la creación de identidades territoriales". *Claves de Razón Práctica*, nº 92, págs. 9-11.

PUIG, M. (1997): *Història del Gremi de Blanquers d'Igualada*. Igualada, Gremi de Blanquers d'Igualada.

**II Jornadas de Geografía Económica  
Industria y Ciudad: Geografía de una relación renovada  
Universidad de Salamanca, 23 y 24 de noviembre de 2006**

**Incidencia de la demografía empresarial en el desarrollo económico  
de una zona turística**

**Miguel-Héctor Fernández-Carrión  
Instituto de Estudios Históricos y Económicos, Madrid  
fdezcarrión@actforum.net**

### **Resumen**

Inicialmente se ha aplicado un incipiente método de análisis de demografía empresarial, que verbi gracia la demografía social, estudia el desarrollo cronológico de la empresa, centrándose obviamente en su origen, desarrollo y fin si lo hubiere, como la hay. Normalmente, hasta la fecha, en el estudio de la oferta turística se ha tratado sobre las cifras globales de establecimientos hoteleros de España o de una o varias regiones o provincias en particular, pero se ha obviado descubrir los nombres comerciales, los empresarios y sus peculiaridades y condicionantes propios, pues se ha favorecido al conjunto anónimo, como si fuera un simple adición numérica, por encima de las particularidades de cada una de las empresas. Y, es por esto último, por lo que en esta comunicación se ha buscado y empleado nuevas fuentes de documentación, con el propósito de poder elaborar un nuevo tipo de análisis, como por ejemplo, la demografía empresarial, con la indicación de los nombres comerciales.

### **Abstract**

Initially there has been applied an incipient method of analysis of managerial demography. Verbi grace the social demography, studies the chronological development of the company, centring obviously on his origin, development and end if it will be, since she is. Normally, up to the date, in the study of the tourist offer it has been a question on the lump sums of hotel establishments of Spain or of one or several regions or provinces especially.

It has been obviated to discover the trade names, the businessmen and his peculiarities and determining own, since it has been favored to the anonymous set. As if it was one simple numerical addition, over the particularities of each one of the companies.

Likewise, in this communication one has looked and used new sources of documentation, with the intention of being able to elaborate a new type of analysis, since for example, the managerial demography, with the indication of the trade names.



**Palabras claves:** turismo, demografía empresarial, Costa del Sol

## 1 Demografía empresarial<sup>1</sup>

La demografía de la empresa verbi gracia la demografía social, estudia el desarrollo cronológico de la empresa, centrándose obviamente en su origen, desarrollo y fin si lo hubiere. Se atiende a la empresa a la imagen y semejanza de un ser vivo, y en el que por lo general más que sobre los balances, cuentas de resultados..., que no se hacen públicos hasta el Plan Nacional de Contabilidad, y por esto se analiza otras cuestiones económicas, como la comprensión de los motivos de su creación o/y cierre, y sobre todo el devenir empresarial diario. Y, se entiende cada empresa como un caso susceptible de análisis, dentro de un conjunto sectorial.

Normalmente, hasta la fecha, en el estudio de la oferta turística se ha tratado sobre las cifras globales de establecimientos hoteleros de España o de una o varias regiones o provincias en particular, pero se ha obviado descubrir los nombres comerciales, los empresarios y sus peculiaridades y condicionantes propios, pues se ha favorecido al conjunto anónimo, como si fuera un simple adición numérica, por encima de las particularidades de cada una de las empresas. Y, es por esto último, por lo que en esta comunicación se ha buscado y empleado nuevas fuentes de documentación, con el propósito de poder elaborar un nuevo tipo de análisis, en los términos como se presenta en este Apartado y en el Capítulo Tercero, en general, pues en vez de indicar una simple serie numérica de empresas, por ejemplo, se muestra la demografía empresarial, con los correspondientes nombres comerciales (Cuadro 1.1).

En este sentido, se puede señalar, que las cinco primeras empresas de las que se tiene constancia documental indirecta (al aludirse a ellas únicamente como las antecesoras de algunas de las empresas que han perdurado en el tiempo)<sup>2</sup>, de 1850, están localizadas geográficamente en Málaga capital y corresponden al hotel Alcazaba, hotel residencia Almendros, hostel Yoli y pensiones Málaga y Janisa<sup>3</sup>.

Atendiendo a la información publicada por el MIT sobre la Costa del Sol, los primeros

---

<sup>1</sup> Sobre esta metodología aplicada al sector turístico he presentado una comunicación titulada "Empresarios del turismo en la Costa del Sol" en la Sesión B 11. Demografía empresarial y cambios en los mercados (siglo XIX-XX), coordinadas por Abel Losada Álvarez de la Universidad de Vigo y María Xosé Rodríguez Galdo de la Universidad de Santiago de Compostela, en el *VIII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica*, celebrado en las Universidades de Santiago de Compostela, Vigo y la Coruña, del 13 al 16 de septiembre de 2005

<sup>2</sup> En cambio, se desconoce las empresas que se crean en la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del siglo XX y no han perdurado hasta el segundo tercio del siglo XX, en el que se cuenta con mayor, o casi única, referencia documental sobre la demografía empresarial de las mismas

<sup>3</sup> Pero, asimismo se sabe que perduran hasta 1970, e incluso algunos de ellos (H Alcazaba, P Málaga y P. Janisa) tienen algunas referencias intermedias, de 1954 a 1964, que indican que durante algunos de estos años señalados se han realizado significativas obras de reforma o reaperturas (el MIT alude a estos dos motivos, sin especificar cual de ellos corresponden a cada uno de los casos), y es por este motivo, en algunos casos (H Alcazaba, P Málaga y P Janisa) se indica su demografía empresarial, comprendida entre 1850 o/y fecha intermedia y la última de referencia 1970, y en otros en cambio (Ht Yoli y HR Almendros) no se recogen ninguna cronología sobre su desarrollo, por la incógnita que se plantea al respecto

establecimientos hoteleros perduran en la zona, generalmente, desde mediados del siglo XIX, con o sin reforma de obras estructurales hasta las décadas de los cincuenta y sesenta del XX, como sucede con los hoteles Alcazaba, Avenida... en Málaga o Pensión Universal en Estepona.

Hasta la década de los treinta del siglo XX, la información dada por el MIT tiene una periodificación preferentemente quinquenal, pero a partir de 1930 la reduce, para que tras la guerra civil española, y en especial a partir de 1942 hasta 1970 es anual, aunque con algunas excepciones. La creciente información oficial sobre los establecimientos hoteleros coincide con una mayor perdurabilidad y sobre todo competitividad de los mismos tras la guerra civil, pues hasta entonces la negativa coyuntura económica, política y social no favorece el desarrollo del sector terciario o servicios

**CUADRO 1.1: Demografía de los establecimientos hoteleros en la Costa del Sol, de 1940 a 1954, desde la fecha de creación a la última referencia<sup>4</sup>**

Nombre empresa	Ciudad	Fecha creación	Fecha referencia	Categoría hotelera	Fecha desarrollo	Fecha referencia	Nº E/FA
<b>1940</b>							
<b>P La Palma</b>	Ma	1940		2-x	1940-1970	1964-66-67-70	
<b>HR Guerrero (P)</b>	Ma	1940	1956/1967	2-x	1940-1970	1964-66-67-70	
<b>HR Mar-Bella (P)</b>	Ma	1940	1959	2-x	1940-1970	1964-66-67-70	
<b>Total</b>							3/50
<b>1942</b>							
<b>H La Roca</b>	Tor	1942		5		1957	
<b>H España</b>	Ma	1942		5	1942-1966	1962-64-66	
<b>Total</b>							2/52
<b>1943</b>							
<b>Ht Madrid</b>	Fue	1943		x-1		1970	
<b>Total</b>							1/53
<b>1944</b>							
<b>Ht Mena (P)</b>	Mar	1944	1966	1-x	1944-1970	1966-67-70	
<b>Total</b>							1/54
<b>1945</b>							
<b>P Mayte</b>	Mar	1945		1	1945-1967	1967	
<b>Total</b>							1/55
<b>1946</b>							
<b>H El Rodeo</b>	Mar	1946		7	1946-1966	1962-64-66	

<sup>4</sup> Por razones de espacio, sólo se va a incluir el cuadro correspondiente a la creación de establecimientos hoteleros de 1940 a 1954, aunque a lo largo del texto se mencionará los habidos de 1955 a 1970

<b>Ht El Pilar (P)</b>	Est	1946	1962	1-x	1946-1970	1966-70	
<b>Total</b>							2/57
<b>1947</b>							
<b>H Miramar-Playa</b>	Mar	1947*/62	1962	6-x	1947*-1970	1962-64-66-67-70	
<b>Total</b>							1/58
<b>1948</b>							
<b>HR Londres (H)</b>	Ma	1948/50*		5-x	1948-1970	1962-64-66-67-70	
<b>Ht Europa (P)</b>	Ma	1948		2-x	1948-1970	1962-64-66-67-70	
<b>Total</b>							2/60
<b>1949</b>							
<b>Ht Castilla (P)</b>	Ma	1949		1-x	1949-1970	1964-66-67-70	
<b>Total</b>							1/61
<b>1950</b>							
<b>H Alhamar</b>	Cal (Mij)	1950		8-x	1950-1970	1962-64-66-67-70	
<b>Ht Derby</b>	Ma	1950		3-x	1950-1970	1962-64-66-67-70	
<b>Ht Florida</b>	Ma	1950	1966	3	1950-1967	1962-66-67	
<b>Ht Mar y Cielo (P)</b>	Ma	1950	1966	2-x	1950-1970	1962-64-66-67-70	
<b>HR Larios Cuatro</b>	Ma	1950		x-2	1950-1970	1970	
<b>Ht Vista Mar (P)</b>	Ma	1950		1-x	1950-1970	1964-66-67-70	
<b>Total</b>							6/67
<b>1952</b>							
<b>H S Marta</b>	Est	1952		7-x	1952-1970+	1964-66-67-70	
<b>H Casa d. Monte</b>	Ma	1952		6-x	1952-1970	1962-64-66-67-70	
<b>H Casa d. Monte anexo</b>	Ma	1952		5	[1952-1964	1964	
<b>HR Roma (H)</b>	Ma	1952		5-x	1952-1970	1962-64-66-67-70	
<b>HR Miami</b>	Tor	1952		x-5	1952-1970	1970	
<b>HR Florida (P)</b>	Ma	1952		1-x	1952-1970	1964-66-67-70	
<b>Total</b>							6/73
<b>1953</b>							
<b>H Emperatriz</b>	Ma	1953		7	1953-1967	1962-64-66-67	
<b>H Marbella Club</b>	Mar	1953		7-x	1953-1970+	1962-64-66-67-70	
<b>H Posada del Mar</b>	RV (Ma)	1953		6-x	1953-1970	1962-66-67-70	
<b>H Hungría</b>	Tor	1953		5-x	1953-1967	1962-66-67	

<b>H Enriqueta</b>	Torb (Fue)	1953	1957	5-x	1953- 1970	1962-64- 66-67-70	
<b>P Trianón</b>	Ma	1953		2	1953- 1966	1962-64-66	
<b>Total</b>							6/79
<b>1954</b>							
<b>R Lis</b>	Ma	1954		7-x	1954- 1970	1962-64- 66-67-70	
<b>HR Casablanca (H)</b>	Tor	1954		5-x	1954- 1970	1962-66- 67-70	
<b>Total</b>							2/81

**Fuente:** Ministerio de Información y Turismo: *Guía de hoteles. España 1963, Guía de hoteles. España 1965, Guía de hoteles. España 1967, Hotel [1968], Guía de hoteles. España 1970.* Editur: *Anuario Español de la Industria Turística.* MIT: *El turismo en 1965, El turismo en 1966, El turismo en 1967, Boletín de información estadística.* Elaboración propia

\* Editur: *Anuario Español de la Industria Turística*

\*\* *Diccionario de empresarios y empresas turísticas*

**Nota.-** El [ ] contiene la información deducida en la investigación, que por la proximidad cronológica y la concomitancia con otros textos documentados. El signo + (en la séptima columna) indica que se tiene constancia documental que dicho establecimiento hotelero permanece al menos una década más abierta (este dato no es concluyente, pues no se ha podido tener en consideración todas las fuentes documentales referidas al tema, para ese año, de 1980) , y la x (en la quinta columna) señala que se desconoce la categoría hotelera para antes de 1969 o en el segundo lugar, para después de 1969

AM= Arroyo de la Miel (Benalmádena), Bej= Benajárfate (Velez Málaga), Cal=Calahonda (Mijas), Car=Carvajal (Fuengirola), CM= Cala del Moral (Rincón de la Victoria, Málaga), LB= Los Boliches (Fuengirola), LC=Las Chapas (Marbella), Man= Manilva (Fuengirola), RV= Rincón de la Victoria (Málaga), SP=San Pedro de Alcántara (Marbella), TM= Torre del Mar (Velez Málaga) y Torb=Torreblanca (Fuengirola)

H= hotel, Ht= hostel, P= pensión, R= residencia, A= apartamentos, HR= hotel residencia, RA= residencia apartamento, HA= hotel apartamento

NºE= número de establecimientos hoteleros, FA= frecuencia acumulada de los alojamientos, F= fecha, creac.= creación CDN= a partir de esa fecha cambia de nombre

**Nota:** Entre las distintas denominaciones pueden tener algunos establecimientos hoteleros a lo largo del tiempo se ha optado por recogerlos con el último nombre comercial conocido (en la primera columna), aunque en ocasiones se pone entre paréntesis algún nombre significativo por el que haya podido ser reconocido con anterioridad, y las categorías hoteleras (quinta columna) se presenta cuantificadas, según el cuadro de Clasificación hotelera<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Clasificación hotelera

<1968	>1969	Valor cuantitativo de la categoría hotelera
HL	H 5*****	8
H 1ª A	H 4****	7
H 1ª B	H 3***	6
H 2ª	H 2**	5
H 3ª	H 1*	4
PL	P 3***, Ht 3***	3
P 1ª, Ht 1ª	P 2**, Ht 2**	2
P 2ª, Ht 2ª	P 1*, Ht 1*	1

De 1954 y especialmente desde 1960 a 1966 se alcanza la mayor expansión hotelera de la época, con un espectacular crecimiento ascendente desde 1962, a pesar de que a partir de esta fecha se produce un efecto contrario, constatable igualmente a nivel documental, de desaparición de empresas turísticas en la zona, por lo que por ejemplo, en 1963, en vez de hablar de 223 establecimientos hoteleros, hay que hacerlo tan sólo de 206, al reducirse el número con los alojamientos cerrados años anteriores, como lo hace, por ejemplo, en 1962 el Hostal Jardín San Fernando y Residencia El Hostal... en Torremolinos, o el Hostal Marcelo, Hostal La Alegría... en Málaga capital<sup>6</sup>.

En relación a las categorías hoteleras, y con los datos que se conocen, se puede indicar que en la primera mitad del siglo XX, y en particular de 1946 a 1953, los establecimientos de mayor categoría hotelera se encuentran en Marbella (2), seguida de Málaga y Mijas (1). Posteriormente, de 1954 a 1966, durante el boom del turismo, Torremolinos se impone con 10 establecimientos, sobre Marbella (9), Benalmádena (7), Málaga (4), Estepona (2) y Fuengirola (1). Y, de 1967 a 1970, destaca desde entonces Marbella (4), aunque le sigue en esta ocasión Benalmádena (1). En cambio, cuando se tiene en cuenta la  $M_e$  de los tres valores de síntesis de las categorías hoteleras (hotel, hostel y pensión, empleada para unificar la ausencia en algunas ciudades y años de la diferenciación completa de las categorías: Hoteles de Lujo...), nos da unos resultados dispares a los anteriores, como son que Torremolinos predomina con hoteles de 1940 a 1959<sup>7</sup>. Posteriormente, durante 1957 a 1959 Torremolinos coincide en el liderazgo con Benalmádena y Marbella, y de 1960 a 1962 junto a Estepona y Fuengirola. Y, de 1963 a 1970, lo son conjuntamente Torremolinos, Marbella y Benalmádena.

Por todo ello, se puede concluir señalando que tras la guerra civil y hasta los años 70, Torremolinos presenta la  $M_e$  hotelera superior al resto de centros turísticos de la Costa del Sol, mientras que desde finales de los setenta comienza a imponerse, hasta la actualidad, Marbella. Aunque durante este periodo Benalmádena, y ocasionalmente durante algunos años (a principios de los sesenta) Estepona y Fuengirola han coincidido en el liderazgo hotelero. Mientras que si se considera exclusivamente las dos máximas categorías

---

<sup>6</sup> Aunque existen establecimientos que aunque aparenta lo contrario, no cierran las empresas, sino que cambian de nombre comercial, o se deja tener información sobre ellos, aunque otros si lo hace, como se intenta especificar en la Tesis

En este sentido, se puede apuntar que cuando se observa la información oficial de la *Guía...* del MIT, por ejemplo, sobre los establecimientos hoteleros hay que poner una especial atención sobre los que se deja de dar información algún año, pues esto puede estar motivado por varias causas, por el cierre del negocio, por dejar de aportar datos a los organismos oficiales o simplemente por cambiar de nombre comercial, esto último precisamente sucede con el Hotel Costa del Sol en 1967 que pasa a llamarse Hotel Meliá Costa del Sol, en Marbella. También lo hace la Pensión Maravillas llamándose a partir de 1966 Hotel Las Maravillas (en Málaga); el Hotel 3 Carabelas a Hotel Meliá Torremolinos y Hotel Don Pepe a Hotel Meliá Don Pepe (Marbella) y Pensión Costabella a Costa Bella (Fuengirola), en 1967; el Hotel Playa Santa Ana a H Santa Ana (Benalmádena); Hostal Lidya a Lidia (Málaga), en 1970.

Asimismo, en 1967, se constata un gran número de cierres de establecimientos hoteleros, alcanzando la cifra de veinte, aunque es el año que cuenta con el mayor número de establecimientos en la época

<sup>7</sup> A pesar de que se desconoce los valores que tiene de 1953 a 1956



hoteleras, se impone Torremolinos seguida de cerca por Marbella y Benalmádena, entre 1954 y 1966, y posteriormente, de 1967 a 1970 (o hasta la actualidad si se ampliara el periodo de análisis), lo hace con notoriedad Marbella sobre el resto de localidades turísticas de la Costa del Sol.

Los datos estadísticos presentes a partir de 1970, muestran un reducido número de establecimientos de nueva creación, que no deben corresponder con la realidad, y es por esto que se cita pero no se trabajan sobre ellos, a falta de ser completados en posteriores investigaciones.

### 1.1 Creación y cierre de establecimientos hoteleros en la Costa del Sol

Un aspecto importante a considerar en relación al número de establecimientos hoteleros de la Costa del Sol y España, y como aspecto específico de la demografía empresarial, se indica la **creación**, desarrollo y cierre de dichos **establecimientos**, y se establece a su vez una relación entre causa y efecto de la creación y el cierre de los alojamientos en cuestión.

Se inicia el análisis demográfico, en 1940, en el que significativamente tras la guerra civil sólo se crean tres establecimientos en Málaga ciudad, que perduran al menos hasta 1970 (Hotel Residencia Guerrero y Mar-Bella y Pensión La Palma), mientras un año más tarde sólo lo hará uno (Hotel España), que perdura sólo hasta 1966, y posteriormente, hasta varios años más tarde, en 1948, no se abrirá ningún otro establecimiento hotelero al público, hasta entonces serán dos (Hotel Residencia Londres y Hostal Europa), y por tanto se produce un paréntesis de creación de cinco años, entre 1942 a 1947, coincidiendo con los años más duros de la postguerra española, lo que no ha sucedido ni en épocas anteriores, pues a partir de 1900 sólo en pocos años se ha producido este hecho (1917, 1931 y 1934), y no volverá a ocurrir al menos hasta 1970.

En 1955, se crean cinco establecimientos en las ciudades costeras, los dos primeros en Benalmádena (Hotel Playa Santa Ana y su anexo), así como el Hotel Lloyd en Torremolinos, el Hotel Residencia Munich en Marbella y Hotel Residencia Peñón en Málaga. Ese mismo año coincide significativamente con el primer año del siglo XX (1900), en el que se tiene constancia del mayor número de aperturas de establecimientos hoteleros, doce: siete en Málaga (Hotel Residencia Cisneros, Estela, Hostal Savede y las pensiones Villa Suecia, Nielena, Santos y Montañesa), y uno, que es además el primero, en Torremolinos (HR Marín), Marbella (Ht Galea), Fuengirola (P La Piedra), Nerja (Ht Florida) y Veléz Málaga (Ht Nacional). Y, de todas estas últimas ciudades sólo lo ha tenido con anterioridad Estepona, en 1870 (Pensión Universal).

Más tarde, en 1960, a principios del boom del turismo, crece en 22 establecimientos hoteleros en la Costa del Sol, que sólo es superado en 1963, con 28 y 1965 con 26, pero

con la diferencia de que los alojamientos que se crean el primer año tienen mayor vida, que los segundos en los que cierran 15 y 13, reduciéndose ambos años en 13 establecimientos. Mientras que sólo 1964 presenta el mayor número de establecimientos de nueva creación con 38, de los que Málaga capital cuenta con el porcentaje mayor (47,37%). Y, en 1960, el liderazgo es de Torremolinos, con el 45,45%, seguido de Málaga ciudad (22,73%) y Fuengirola (13,64%), lo que equivale en su conjunto un 81,82% del total.

Posteriormente, en 1966, a finales del boom del turismo, se crean 22 establecimientos hoteleros, al igual que 1960, de los que los mayores números lo presentan Málaga capital, con el 31,82% y Torremolinos con el 27,27%, mientras que el resto el 40,9%, se lo reparte por este orden Marbella (13,64%), Fuengirola y Estepona (9,1 respectivamente) y Nerja y Vélez Málaga (4,55).

Y, en 1970, decrece el número de empresas de nueva creación, pasando a ser únicamente 6, con lo que Marbella y Torremolinos cuentan con el 33,33, respectivamente, mientras que Málaga y Estepona lo hacen con el 16,67%. Estas últimas empresas creadas son Hotel Aloha Marbella y Pensión Gallardo en Marbella; Hotel Las Mercedes y Hotel Apartamento Torre de la Roca en Torremolinos; Hostal Villas Mar Azul en Estepona y Hotel Luz Málaga en Málaga ciudad.

Otro aspecto importante a tener en cuenta en este apartado sería el **cierre** específico **de empresas hoteleras**, pues la demografía empresarial, al igual que sucede en la vida natural, se compone de creación, desarrollo y cierre de empresas. Durante la primera mitad del siglo XX, sólo se tiene constancia del cierre de un establecimiento hotelero en Torremolinos (Hotel La Roca de Enrique Bolín, al traspasar su negocio a la ciudad donde vive y vivirá la familia Bolín<sup>8</sup> Benalmádena, creando allí en 1958 el Hotel La Roca también). Y, de 1951 a 1970 a la par que se produce el mayor desarrollo hotelero de la zona, también tiene lugar el mayor número de cierres de empresas del sector. Los años de mayor crecimiento hotelero son, como se había indicado, por este orden 1964 (con 38 alojamientos), seguido de 1962 (31), 1963 (28), 1965 (26), 1960 (7), 1966 (22) y 1967 (15), y frente a este crecimiento se producen los mayores cierres en 1968 (con 28 establecimientos hoteleros), 1967 (16), 1963 (15), 1965 (13) y en 1970 (1, el Hotel Estrella de Torreblanca, en Fuengirola, que se produce en 1969). Sólo coinciden los cierres y aperturas en los años de 1963, 1965 y 1967, dando como resultado entonces de 13 alojamientos en 1963 y 1965, en vez de 28 y 26, así como la pérdida de uno y de veinte en 1967 y 1968, respectivamente.

Anteriormente, se ha aludido a los años de mayor creación y cierre empresarial, pero ahora se van a destacar las localidades en las que se producen más cierres, destacando 1968 con 28, de los cuales el 46,43% corresponde a Málaga ciudad, seguida por el 25% en

---

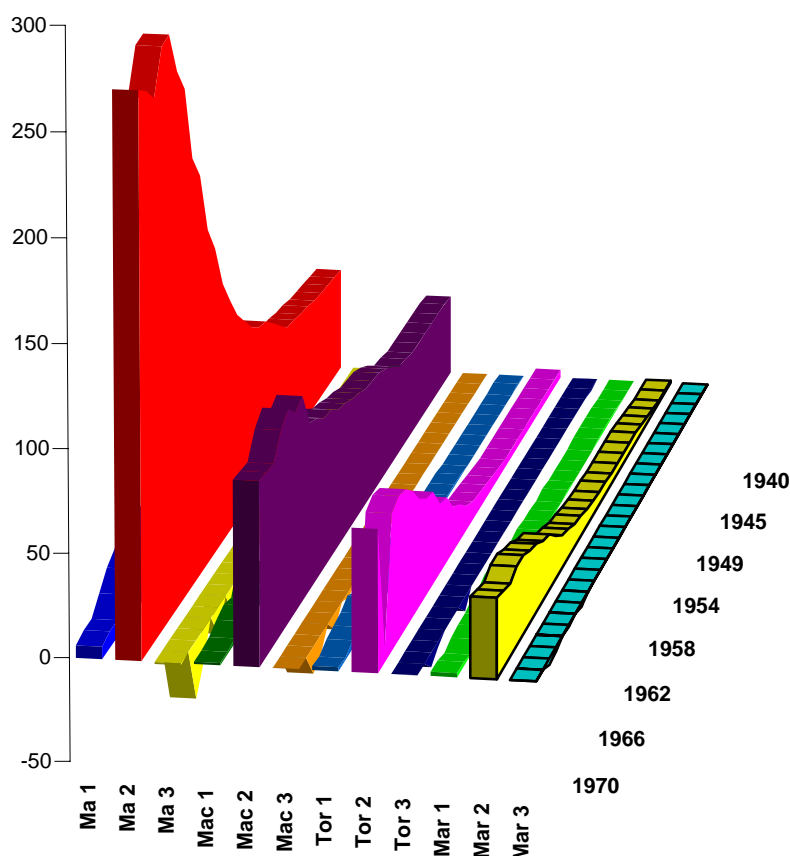
<sup>8</sup> Entendida como tal a Enrique Bolín Bidwell, su mujer Concha Pérez-Aregemí empresaria del turismo también y su hijo político en Benalmádena Enrique Bolín Pérez-Aregemí

Torremolinos, Marbella (10,71%) y Fuengirola y Estepona (7,14%, respectivamente), y el menor número de cierres se da en 1957 y 1970, con uno sólo en Torremolinos (Hotel La Roca) y Fuengirola (Hotel Estrella de Torreblanca), respectivamente, que constituyen a su vez el primer y último cierre del periodo analizado.

También se puede señalar que Torremolinos es la primera ciudad costera que, como segunda capital turística de la Costa del Sol, tras Málaga ciudad, hasta finales de los sesenta, sufre el primer cierre empresarial notorio y documentado y de mayor intensidad, de 1959 a 1964, seis en 1963, mientras que el resto de grandes ciudades sufren tan sólo uno solo (Benalmádena, Estepona, Fuengirola, Marbella y Málaga capital). Dos años más tarde, en 1965, Torremolinos no presenta ningún cierre frente al alto número de Málaga (8), seguido de Fuengirola (2) y Marbella y Benalmádena (1). En 1967 y 1968, Málaga ciudad mantiene el mayor porcentaje de cierres (62,5 y 46,43%, con 10 y 13 clausuras, respectivamente), mientras que durante el primer año Torremolinos y Marbella coincide en tres cierres, y en el segundo, se generaliza el cierre empresarial turístico en la zona, con lo que tras Málaga capital le sigue Torremolinos con siete, Marbella (3), Fuengirola y Estepona (2) y Benalmádena (1). Y, es por tanto 1968, el año de mayor proporción de cierres, con el 40,58%, del total de 69 de desaparición de negocios turísticos sucedidos de 1940 a 1970, seguido de 1967 con 16, 1965 (12), 1963 (11) y 1958 y 1970 (1).

Después de especificarse y cuantificarse la creación y cierres de empresas turísticas en la Costa del Sol, principalmente de 1940 a 1970, se relacionarán ambos hechos entre sí, para conocerse en su conjunto la demografía empresarial de la zona en el periodo indicado, numérica (Cuadro 1.1.2), pudiéndose concluir a este respecto que los centros turísticos más importantes de la Costa del Sol son Málaga ciudad (que representa el 33,09% del total), Torremolinos (25,09%) y Marbella (14,45%), y los tres centros turísticos suman el 72,63% del total de los establecimientos hoteleros de la zona.

**Figura 1.1.1: Establecimientos hoteleros en algunas ciudades de la Costa del Sol (Málaga ciudad, Torremolinos y Marbella) y de Málaga en su conjunto, de 1940 a 1970**



**Fuente:** Ibid Cuadro 1.1

## 2. Conclusión

Atendiendo a la información publicada por el MIT sobre la Costa del Sol, los primeros establecimientos hoteleros, perduran en la zona, generalmente, desde mediados del siglo XIX, con o sin reforma de obras estructurales hasta las décadas de los cincuenta y sesenta del XX, como sucede con los hoteles Alcazaba, Avenida... en Málaga o Pensión Universal en Estepona. De 1954 y especialmente desde 1960 a 1966 se alcanza la mayor expansión hotelera de la época, con un espectacular crecimiento ascendente desde 1962, a pesar de que a partir de esta fecha se produce un efecto contrario, constatable igualmente a nivel documental, de desaparición de empresas turísticas en la zona, por lo que por ejemplo, en 1963, en vez de hablar de 223 establecimientos hoteleros, hay que hacerlo tan sólo de 206, al reducirse el número con los alojamientos cerrados años anteriores, como lo hace, por ejemplo, en 1962 el Hostal Jardín San Fernando y Residencia El Hostal... en Torremolinos,

o el Hostal Marcelo, Hostal La Alegría... en Málaga capital.

La nómina de ciudades destacable del turismo malagueño, son nueve, que mantienen por el número de establecimientos hoteleros, el siguiente orden: Málaga capital, Torremolinos, Marbella, Fuengirola, Estepona, Benalmádena, Nerja, Vélez-Málaga y Mijas.

En las ciudades costeras malagueñas, de 1850 a 1970, se desarrollan cronológicamente los establecimientos hoteleros de forma desigual, lo que es fácilmente comprensible, pero en cambio no es conocida la periodización exacta de esta evolución. De 1900 hasta mediados de los cincuenta esta evolución es muy lenta, pero ascendente. Pero a partir de esta última fecha a la segunda mitad de los sesenta, se aprecia el mayor salto cuantitativo en el desarrollo hotelero de la zona, y que cronológicamente corresponde a diferentes años para cada una de estas ciudades costeras: Málaga capital presenta varios saltos cuantitativos en su desarrollo hotelero, el primero sucede en 1950 (pasando de tener 42 establecimientos en 1949 a tener 46, al año siguiente, con anterioridad ha mantenido un lento crecimiento de varios establecimientos, normalmente, de uno a tres como máximo por año, a excepción de otros tenidos en 1900 y 1910), en 1956 (pasa de tener 54 a 57) y 1964 (de 82 a 100). Le sigue Torremolinos, que al igual que el resto de las grandes ciudades turísticas malagueñas (Marbella, Fuengirola, Estepona y Benalmádena), sólo presentarán un salto cronológico en el desarrollo hotelero. Aunque, el mayor desarrollo hotelero se efectúa en el periodo posterior, de principios de los sesenta hasta principios de los setenta. En torno a 1970, por ejemplo, Málaga capital contará con 105 establecimientos, le sigue Torremolinos con 76; Marbella con 44; Fuengirola con 27; Estepona con 17; Benalmádena con 11; Nerja y Vélez Málaga con 7 y Mijas con 2. Atendiendo al número de establecimientos, en la época (siempre nos estamos refiriendo al periodo analizado en los cuadros de referencia 1850 a 1970). Y, por ello, las ciudades costeras malagueñas se pueden clasificar en tres grupos, uno primero constituido por los grandes centros turísticos: Málaga capital, Torremolinos, Marbella y Fuengirola; le prosigue un segundo grupo intermedio, conformado por: Benalmádena, Nerja y Vélez Málaga, y un tercer grupo de pequeños centros turísticos: Mijas.

En relación a las categorías hoteleras, y con los datos que se conocen, se puede indicar que en la primera mitad del siglo XX, y en particular de 1946 a 1953, los establecimientos de mayor categoría hotelera se encuentran en Marbella (2), seguida de Málaga y Mijas (1). Posteriormente, de 1954 a 1966, durante el boom del turismo, Torremolinos se impone con 10 establecimientos, sobre Marbella (9), Benalmádena (7), Málaga (4), Estepona (2) y Fuengirola (1). Y, de 1967 a 1970, destaca desde entonces Marbella (4), aunque le sigue en esta ocasión Benalmádena (1). En cambio, cuando se tiene en cuenta la  $M_e$  de los tres valores de síntesis de las categorías hoteleras (hotel, hostel y pensión, empleada para unificar la ausencia en algunos ciudades y años de la diferenciación



completa de las categorías: Hoteles de Lujo...), nos da unos resultados dispares a los anteriores, como son que Torremolinos predomina con hoteles de 1940 a 1959. Posteriormente, durante 1957 a 1959 Torremolinos coincide en el liderazgo con Benalmádena y Marbella, y de 1960 a 1962 junto a Estepona y Fuengirola. Y, de 1963 a 1970, lo son conjuntamente Torremolinos, Marbella y Benalmádena. Y, `por todo ello, se puede indicar que tras la guerra civil y hasta los años 70, Torremolinos presenta la M<sub>e</sub> hotelera superior al resto de centros turísticos de la Costa del Sol, mientras que desde finales de los setenta comienza a imponerse, hasta la actualidad, Marbella. Aunque durante este periodo Benalmádena, y ocasionalmente durante algunos años (a principios de los sesenta) Estepona y Fuengirola han coincidido en el liderazgo hotelero. En cambio si se considera exclusivamente las dos máximas categorías hoteleras, se impone Torremolinos seguida de cerca por Marbella y Benalmádena, entre 1954 y 1966, y posteriormente, de 1967 a 1970 (o hasta la actualidad si se ampliara el periodo de análisis), lo hace con notoriedad Marbella sobre el resto de localidades turísticas de la Costa del Sol.

Un aspecto importante a considerar en relación al número de establecimientos hoteleros de la Costa del Sol y España, y como aspecto específico de la demografía empresarial, se indica la creación, desarrollo y cierre de dichos establecimientos, y se establece a su vez una relación entre causa y efecto de la creación y el cierre de los alojamientos en cuestión, del que no voy a prodigar en estas conclusiones, sino tan sólo indicar que los años de mayor crecimiento hotelero son, como se había indicado, por este orden 1964 (con 38 alojamientos), seguido de 1962 (31), 1963 (28), 1965 (26), 1960 (7), 1966 (22) y 1967 (15), y frente a este crecimiento se producen los mayores cierres en 1968 (con 28 establecimientos hoteleros), 1967 (16), 1963 (15), 1965 (13) y en 1970 (1, el Hotel Estrella de Torreblanca, en Fuengirola, que se produce en 1969). Sólo coinciden los cierres y aperturas en los años de 1963, 1965 y 1967, dando como resultado entonces de 13 alojamientos en 1963 y 1965, en vez de 28 y 26, así como la pérdida de uno y de veinte en 1967 y 1968, respectivamente. Asimismo, se puede aludir las localidades en las que se producen más cierres, destacando 1968 con 28, de los cuales el 46,43% corresponde a Málaga ciudad, seguida por el 25% en Torremolinos, Marbella (10,71%) y Fuengirola y Estepona (7,14%, respectivamente), y el menor número de cierres se da en 1957 y 1970, con uno sólo en Torremolinos (Hotel La Roca) y Fuengirola (Hotel Estrella de Torreblanca), respectivamente, que constituyen a su vez el primer y último cierre del periodo analizado. Pudiéndose concluir a este respecto que los centros turísticos más importantes de la Costa del Sol son Málaga ciudad (que representa el 33,09% del total), Torremolinos (25,09%) y Marbella (14,45%), y los tres centros turísticos suman el 72,63% del total de los establecimientos hoteleros de la zona.

Las causas de cierre empresarial se puede estipular, en general, en relación con haber alcanzado la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) local, por encontrarse fuera de la curva de posibilidades de producción (Stiglitz) o/y a consecuencia de la ley de rendimientos decrecientes. Aunque, también, se podría añadir una serie de condicionantes económicos que son extensibles a todo el sector, independientemente de su particular localización geográfica, como son: contar con una gran escasez de recursos o una falta de organización de la producción específica... E, incluso, se puede atender al criterio establecido por el “modelo competitivo básico” de Stiglitz, que consta de tres componentes fundamentales: los supuestos sobre el modo de conducta de los consumidores, los supuestos sobre el modo de conducta de las empresas y los supuestos sobre los mercados en los que interactúan los dos agentes económicos específicos (las familias y las empresas).

Y, se continúa con otro modelo, igualmente de Stiglitz, de análisis económico de identificar las posibilidades existentes, denominadas conjunto de oportunidades, en la que las principales restricciones que limitan las opciones particulares (de la economías domésticas como a las empresas), es el tiempo y el dinero que obviamente dan pie a las restricciones presupuestarias, restricciones de tiempo y las llamadas posibilidades de producción (curva de posibilidades de producción), que se calculara de forma somera sobre los turistas nacionales que viajan a la Costa del Sol o al extranjero en 1968, y se relaciona a su vez con el ritmo de crecimiento económico y el desarrollo del turismo, a partir de la estimación de la renta nacional de 1940 a 1975.

Analizando en la práctica a las empresas existentes en la Costa del Sol, se puede traer a colación, por ejemplo, el cierre documentado del primer establecimiento hotelero en Torremolinos, en 1942, por lo que en un principio se podía pensar que la ciudad con mayor desarrollo turístico reciente, hasta finales de la década de los sesenta, podía haberse visto perjudicada por una excesiva competencia inmediata, pero también se puede aludir a la dificultad de perdurabilidad de las empresas en el mercado, como alude Samuelson sobre la permanente creación y cierre de las “empresas infinitesimales”, como proliferan en el sector turístico (en Málaga capital como en el resto de ciudades costeras durante el período analizado, de entre todos los tipos de categorías hoteleras, proliferan especialmente las pensiones, en Málaga capital, Estepota..., aunque también comprende a grandes propietarios como Alfonso Hohenlohe, Enrique Bolín Bidwell...), por falta de crédito financiero, capital propio, así como eficiencia... E, incluso, se puede atender a la peculiaridad del desarrollo del sector, pues aunque teóricamente están insertos en un mercado competitivo, por lo que debía contar con una competencia perfecta, en la que cada empresa es un precio-aceptante, pero estos mercados no son realmente competitivos pues en ellos intervienen el Estado (con una política de precios...), y además algunas empresas limitan la competencia al actuar como oligopolios (los grandes grupos hoteleros: Meliá, Sol,

Husa... y los alojamientos públicos –Paradores-), que poseen el poder de mercado de precio-determinantes.

La mayoría de los establecimientos que cierran son de menor categoría hotelera o en su defecto igual que la media de los que permanecen abiertos, e incluso las categorías a que se refieren los cierres son las inferiores (pensiones y hoteles de una o dos estrellas o de tercera o segunda categoría), y que significativamente corresponden con los establecimientos hoteleros menos demandados por los turistas nacionales como extranjeros, para los años 1964 y 1970, durante el boom del turismo.

# LA INTRODUCCIÓN DEL FACTOR MEDIOAMBIENTAL EN LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

**Olmos Cuenca, Aleixandre Josep**  
**Departamento de Geografía (Universidad de Valencia)**

## I. INTRODUCCIÓN

El sector industrial del mueble en la Comunidad Valenciana se ha localizado tradicionalmente en la comarca de l'Horta Sud, junto a la ciudad de Valencia. El crecimiento de la ciudad de Valencia y de las ciudades de la Área Metropolitana está provocando tensiones entre los polígonos industriales y las zonas residenciales. Este territorio se está viendo sometido a presiones y dinámicas sociales y medioambientales en las que hasta ahora no se había visto involucrado. Estas tensiones y la concienciación de la población están provocando que el empresario y la gestión de su empresa estén en el punto de mira en temas de impacto ambiental. En este trabajo, vamos a realizar un análisis de las acciones que los empresarios han acometido para minimizar los impactos ambientales de la industria del mueble al considerar el impacto ambiental un factor de gran importancia, ya que esta zona industrial se encuentra adyacente al Parque Natural de l'Albufera de Valencia.

El surgimiento de determinados problemas medioambientales (destrucción de la capa de ozono, contaminación de agua, aire y suelo, deforestación, etc.) abrió, hace algunos años, el debate sobre la necesidad de establecer un desarrollo sostenible. En este sentido, la empresa va a jugar un papel fundamental en el logro de éste, ya que se constituye como el principal consumidor y transformador de los recursos del medio ambiente, y es una fuente importante de contaminación y materiales de desecho, tanto directamente, a partir de los procesos productivos, como indirectamente, a través de sus productos (Evan, 1989).

La aprobación de nueva normativa medioambiental por parte de la Unión Europea ha provocado que todas las legislaciones, tanto nacionales como autonómicas, deban amoldarse a las nuevas directrices provenientes de Europa. La legislación aprobada durante el período de vigencia del V Programa Comunitario de Acción Ambiental, fue dirigida a intentar reducir los efectos nocivos que se desprendían de cualquier actividad,

es decir, mitigar los posibles impactos en el lugar donde se generan, para así evitar una mayor afección a sistemas naturales. La entrada en vigor, en 2002, del VI Programa Comunitario supuso un cambio de los objetivos principales, siendo la nueva orientación la reducción de los residuos y la implicación de la sociedad en todos los cambios a través de la difusión de una información clara y actualizada.

Es este contexto en donde se inscribe el papel de las redes de cooperación socioinstitucional en la difusión de buenas prácticas medioambientales. La creación de redes de cooperación favorece un trabajo conjunto entre empresas, organismos e instituciones, que ayuden a encontrar soluciones a problemas comunes (Caravaca et al., 2005). La bibliografía especializada ha analizado de forma amplia el papel de las redes de cooperación en la difusión de innovaciones en el territorio (Burt, 1992; Morgan, 1997; Ettliger, 2003; Salom, 2003). Teniendo en cuenta el predominio de las PYMES en la zona de estudio, las redes que puedan tender las empresas ayudarán a la introducción de mejoras referentes al medio ambiente.

En este trabajo intentaremos conocer la relación entre las acciones que han emprendido los empresarios para adecuar sus empresas al nuevo marco legislativo y social. Al mismo tiempo pretendemos averiguar si las innovaciones introducidas son reflejo de las relaciones que mantienen los empresarios con otras entidades y empresas.

Para la elaboración del presente trabajo se ha utilizado la información obtenida a partir de entrevistas y encuestas realizadas a las empresas del sector del mueble de la comarca de l'Horta Sud, así como de diferentes bases de datos obtenidas a través de la Conselleria de Territori i Habitatge, la Conselleria d'Empresa Universitat i Ciència, así como directorios de empresas como ARDAN y Camerdata. Dichas bases se utilizaron para definir la zona de estudio y conocer el número de empresas del sector, así como sus características en cuanto a inversiones y personal.

La selección de las empresas a encuestar, se llevó a cabo mediante un muestreo estratificado aleatorio<sup>1</sup>. Se realizaron en total de 16 encuestas y 16 entrevistas. El cuestionario tenía como objetivo obtener un conocimiento amplio sobre los hábitos medioambientales que presentan las empresas en la actualidad, y estaba dividido en los siguientes bloques: Información general, legislación, residuos y sección encolado y

---

<sup>1</sup> Se realizaron tres grupos: de 1 a 10 empleados (9 empresas), de 11 a 50 empleados (6 empresas) y de 51 a 250 empleados (1 empresa), resultando un 3% del total de las empresas del mueble en l'Horta Sud.



acabado. A estas mismas empresas se les pasó un segundo cuestionario con el fin de obtener información sobre: Innovaciones introducidas, la evolución de la empresa, la formación de los trabajadores, el entorno de la industria, las relaciones de la empresa y las condiciones laborales de los empleados.

En las páginas siguientes presentamos en primer lugar una introducción a la zona de estudio, l'Horta Sud, en donde analizaremos la importancia que el sector del mueble tiene en esta comarca. A continuación, veremos un esquema de las fases de producción de la industria del mueble que nos permitirá conocer cuáles son los problemas que de éstas se derivan y las posibles soluciones técnicas que se pueden aplicar para minimizar los efectos negativos sobre el medio ambiente. En el siguiente punto veremos los resultados obtenidos de las entrevistas y encuestas a las empresas y, por último, las conclusiones extraídas del trabajo realizado.

## **II. LA INDUSTRIA DEL MUEBLE EN L'HORTA SUD**

La industrialización de la Comunidad Valenciana se inició durante la década de 1960 aunque con anterioridad se contaba con una cierta actividad industrial artesanal de diversas manufacturas. La industria del mueble creció en la provincia de Valencia acunada por una tradición de artesanos carpinteros en la comarca de l'Horta Sud y por la proximidad del Puerto de Valencia a través del cual la industria se proveía de la materia prima fundamental, la madera (Piqueras, 1999).

La industria del mueble de la zona de estudio cuenta con un número muy elevado de PYMES (ver cuadro 1), y un total de 3.386 trabajadores en el sector (Fuente directorio ARDAN). La mayor parte (395) de las empresas del área de estudio tienen como actividad principal la fabricación de muebles de madera (para el hogar o la oficina), y 151 empresas se dedican a actividades auxiliares de la industria de la madera (acabado, tapizado, dorado, etc.)

## CUADRO 1: NÚMERO TOTAL DE EMPRESAS DE L'HORTA SUD Y POR NÚMERO DE EMPLEADOS

Nº de empleados	Nº de empresas
1 - 10	314
11 - 49	211
50 - 250	21
<b>TOTAL</b>	<b>546</b>

Fuente: CAMERDATA, consulta: Octubre de 2005

El sector del mueble en la Comunidad Valenciana está fuertemente caracterizado por (Tomás 1999):

- Tamaño pequeño de las empresas, la mayoría de ellas de origen familiar.
- La formación de los empleados en un alto porcentaje no supera los estudios primarios.
- La comercialización está enfocada mayoritariamente al mercado nacional.
- Alta concentración en la comarca de L'Horta Sud, estando además ubicadas en la cuenca vertiente al Parque Natural de l'Albufera de Valencia.

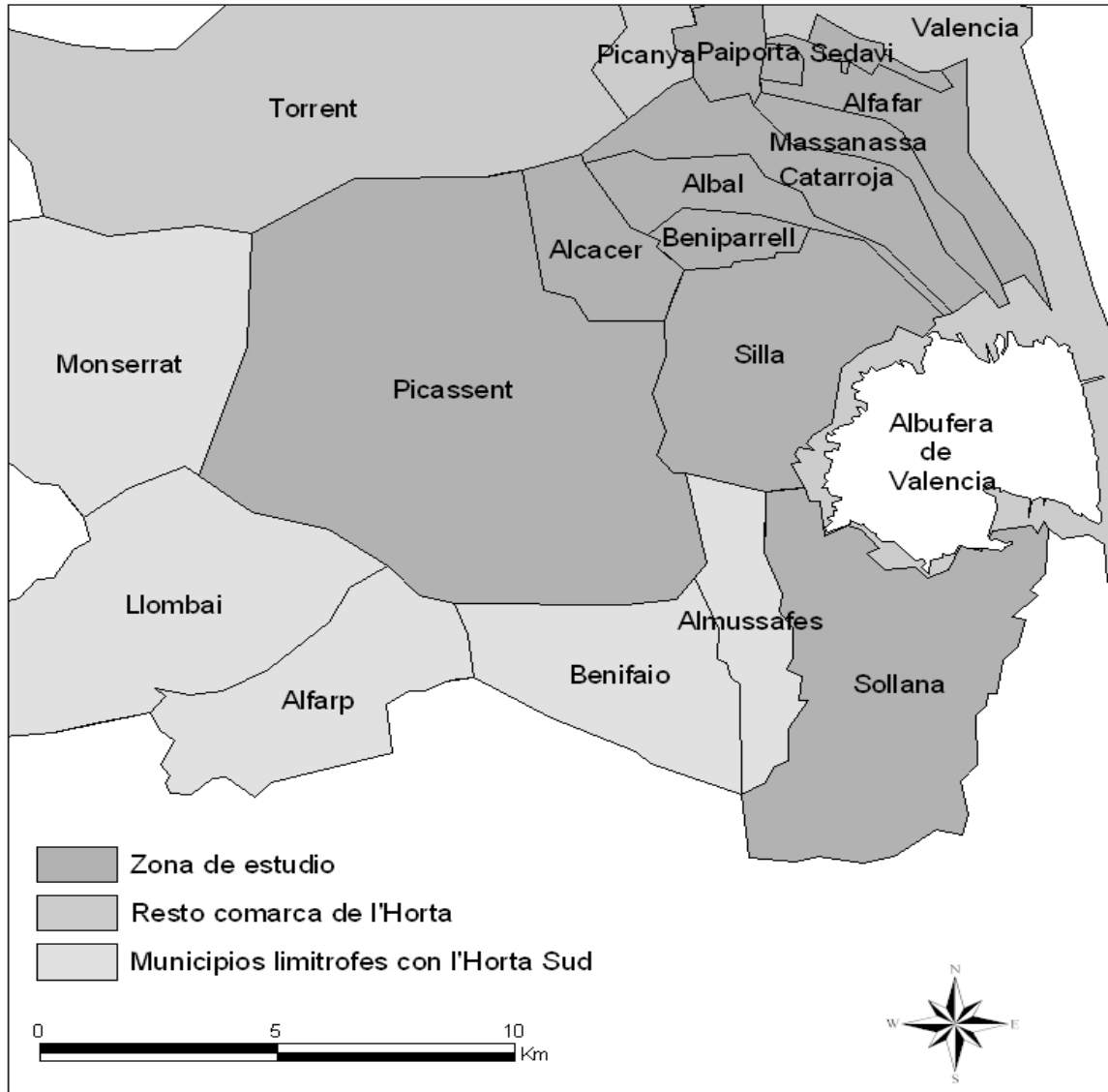
L'Horta Sud es en realidad una subcomarca de un ámbito superior que es el tradicionalmente conocido como Comarca de l'Horta, que es caracterizada como "una llanura alargada que se extiende de Norte a Sur desde Puçol a l'Albufera, con una anchura variable que experimenta su máximo desarrollo en los márgenes del río Túria" (Camisón, Roig y Torcal; 1992). La comarca de l'Horta Sud cuenta con doce municipios: Albal, Alcàsser, Alfafar, Benetússer, Beniparrell, Catarroja, Llocnou de la Corona, Massanassa, Paiporta, Picassent, Sedaví y Silla. En todos los municipios encontramos industria excepto en dos: Benetússer y Llocnou de la Corona, y es por ello que estos dos municipios no se incluyen en el trabajo.

En este estudio, además de la comarca de l'Horta Sud, también hemos incorporado el municipio de Sollana. La inclusión de este municipio de la Ribera Baixa se justifica teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Al sumar este municipio a la zona de estudio, el lago de l'Albufera queda totalmente rodeado, de forma que los posibles errores por omisión de información en cuanto al impacto producido en este paraje natural por el sector industrial estudiado, se minimicen (Mapa 1).

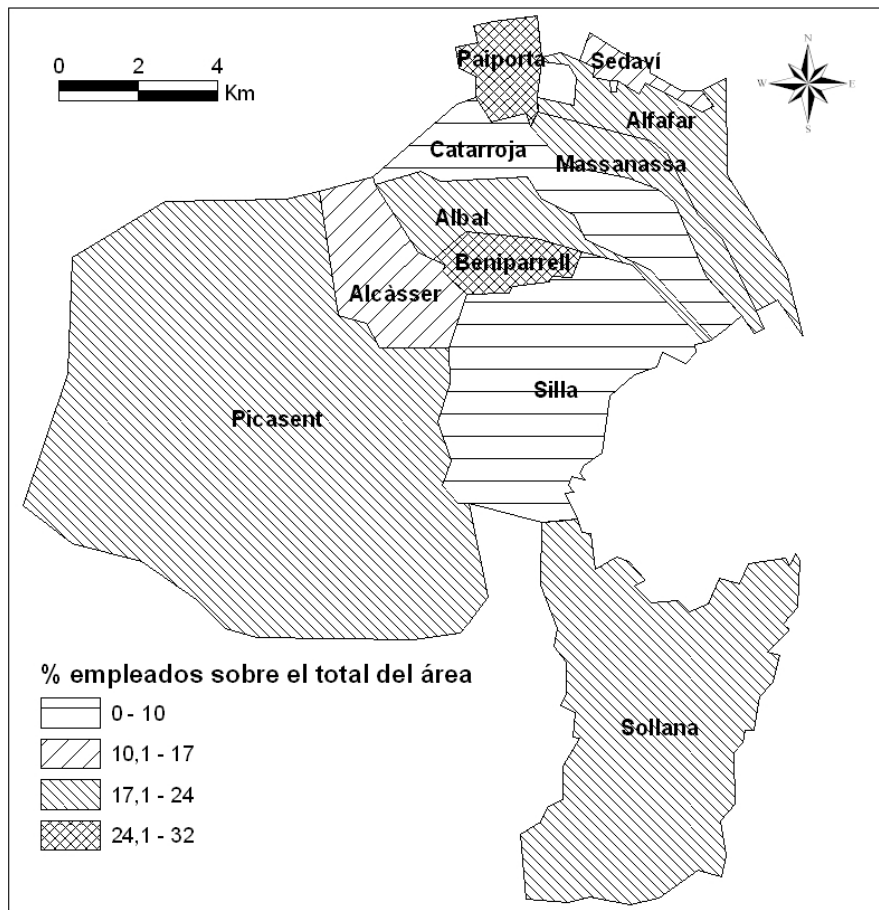
- El municipio de Sollana tiene un porcentaje de empresas y empleados del mueble similar al de los municipios que forman l'Horta Sud (mapas 2 y 3).

**Mapa 1: DELIMITACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO**



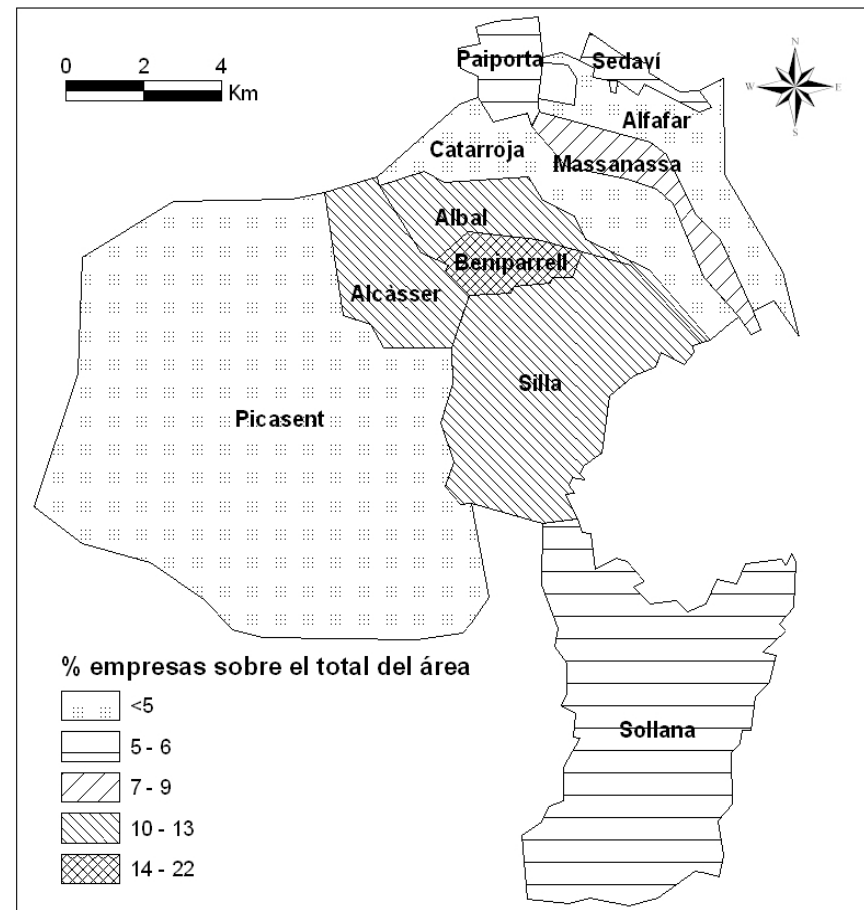
Elaboración propia

**Mapa 2: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DEL EMPLEO EN EL SECTOR DEL MUEBLE EN LA ZONA DE ESTUDIO**



Fuente: ARDAN. Elaboración propia

**Mapa 3: DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE EMPRESAS DEL SECTOR DEL MUEBLE EN LA ZONA DE ESTUDIO**



Fuente: CAMERDATA. Elaboración propia

### III. IMPACTOS GENERADOS POR LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA Y SUS POSIBLES SOLUCIONES

El impacto ambiental generado en la fabricación de muebles está en función de la fase del sistema productivo a la que hagamos referencia. La figura 1 representa el esquema de las fases de producción; es un esquema general que intenta abarcar todas las ramas de este sector, por lo que en muchas de las empresas no se dan todas estas fases.

Figura 1: FASES DEL SISTEMA PRODUCTIVO DEL MUEBLE DE MADERA



Elaboración propia

Las fases con mayor impacto son las de pre-acabado y acabado, ya que en ellas se utilizan sustancias catalogadas como residuos peligrosos<sup>2</sup>. Otras fases conflictivas son las de preparación y maquinado, debido a la producción de residuos no peligrosos y al nivel elevado de ruido que generan las máquinas; y las de montaje, ya que se utiliza cola para el ensamblado de los muebles. El resto no destaca por su importancia en lo que a aspectos medioambientales se refiere.

A continuación veremos cuáles son los impactos medioambientales que se desprenden de cada una de las fases del proceso de fabricación del mueble.

---

<sup>2</sup> Según el CER (Código Europeo de Residuos)

El principal problema medioambiental que se provoca con cualquier actividad económica es el uso de materias primas. Entre ellas, la principal es el suelo debido a que toda implantación de una actividad necesita de suelo para establecerse.

Centrándonos en la industria que nos ocupa, la principal preocupación que nos vamos a encontrar en lo referente al consumo de materias primas es el consumo de madera y agua, ya que, aunque la madera es una materia prima renovable, necesita un tiempo para que se pueda regenerar. Desde principios del nuevo siglo se están implantando sistemas de certificación forestal a nivel mundial que aseguran que los bosques de los que se ha extraído la madera son gestionados de forma correcta y, por tanto, no pelagra su existencia. En la actualidad, las principales certificadoras son PEFC y FSC (cuadro 2), tanto en Ha certificadas como en número de CoC (Cadenas de Custodia certificadas); estas certificadoras también han comenzado a introducir una certificación para aquella madera o derivados de ésta que se producen con madera reciclada.

**Cuadro 2: ESTADO DE LAS CERTIFICACIONES EN EL 2006 PARA FSC Y PEFC**

<b>Certificadora</b>	<b>Ha certificadas (millones)</b>	<b>CoC certificadas</b>
<b>FSC</b>	68,13	4.929
<b>PEFC</b>	191,56	2.784

Fuente: FSC y PEFC. Elaboración propia

El uso de sustancias catalogadas como peligrosas (barniz, tintes, cola y disolventes) hace que esta industria tenga impactos importantes en el medio ambiente. Entre otros, encontramos la emisión a la atmósfera de COV's (Compuestos Orgánicos Volátiles), los sobrantes de estas sustancias, y los residuos generados tras el contacto y transmisión de las propiedades contaminantes de estos productos. El uso tanto de barnices como de tintes de base solvente se puede sustituir por la utilización de los mismos en base acuosa. Estas nuevas sustancias conllevan la no utilización de disolventes y, por tanto, la reducción, de forma considerable, de los residuos peligrosos derivados de éstos y la reducción de emisiones de COV's.

En este sentido, un aspecto determinante en la reducción del impacto ambiental es el sistema de aplicación. La tasa de transferencia de barniz/tinte será mayor o menor en función de la tipología del sistema utilizado. En la actualidad, AIRMIX y el AIRMIX



Electrostático, con unas tasas de transferencia del 78% y 90% respectivamente, son los sistemas más eficientes.

Otro de los problemas importantes es la contaminación transferida al agua utilizada en el proceso productivo. La industria del mueble no es una gran consumidora de dicho recurso; en cambio, el agua utilizada posee un alto grado de contaminación, provocado en su mayoría por los disolventes utilizados. El agua de proceso proviene principalmente de las cabinas húmedas de acabado y de la limpieza de los sistemas de aplicación de barnices y tintes. El vertido de ésta, ya contaminada, se traduce en el impacto más importante de esta industria debido a su localización, ya que toda la comarca de l'Horta Sud está regada por acequias que desembocan en el lago de l'Albufera de Valencia, un paraje natural de gran importancia paisajística y de biodiversidad.

Otro tipo de residuo peligroso es el lodo que se forma en la balsa de decantación de las cabinas húmedas de acabado. Éste es el resultado de la coagulación de las partículas de barniz al contacto con el agua que las retiene. La existencia de cabinas de acabado en seco que captan el *overspray* (excedente de transferencia) por aspiración resulta una innovación muy apropiada para este territorio, ya que de esta forma el consumo de agua se ve reducido de forma considerable.

Una vez enumerados los residuos peligrosos, pasamos a comentar los considerados como inertes, que se definen como todos los residuos generados que no hayan estado en contacto con sustancias peligrosas, siendo en su mayoría restos de madera, virutas y serrín, y, en menor medida, telas, esponjas, vidrio, etc. Este tipo de residuos no provoca un gran impacto ambiental, ya que son fácilmente reciclables, reutilizables y/o revalorizables.

Tras esta introducción general a los problemas ambientales y soluciones técnicas que se presentan en la industria del mueble, vamos a ver, a través de los resultados de las encuestas y entrevistas, cuáles de éstas últimas han sido introducidas en este sector en la comarca de l'Horta Sud.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 ACCIONES INSTITUCIONALES VINCULADAS A LA MINIMIZACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL.

En el área de estudio existen algunas instituciones que entre otras acciones, han desarrollado algunas iniciativas relacionadas con la mejora del comportamiento ambiental de las empresas del mueble. Destacamos dos acciones realizadas desde distintas instituciones y con un resultado bien distinto entre ambas. Por un lado, la creación de RIMASA (Residuos Industriales de la Madera y Afines, S.A.) y por el otro la realización de un plan de sensibilización e información a los empresarios.

RIMASA es una empresa mixta creada en 1996, y cuyo objetivo es la recogida, clasificación y almacenamiento de todo tipo de residuos y especialmente los RP's (Peligrosos), sin olvidar aspectos tan importantes como la educación medioambiental en las industrias que lo configuran. La idea de crear este centro surgió de FEVAMA (Federación Empresarial de la Madera y Mueble de la Comunidad Valenciana), como respuesta a la creciente necesidad de dar una correcta salida a los residuos que la industria generaba, y con el apoyo de la, por aquel entonces, Consellería de Medio Ambiente, se puso en marcha el proyecto. Actualmente RIMASA lo forman VAERSA (Valenciana de Aprovechamiento Energético de Residuos, S.A.) y 177 empresas.

Por otro lado, el plan de sensibilización e información a los empresarios sobre buenas prácticas en la industria del mueble fue promovido por la Mancomunitat Intermunicipal de l'Horta Sud<sup>3</sup>. Este plan consistió en una actualización de la base de datos de las empresas dedicadas al sector del mueble, al tiempo que se les pasaba una pequeña encuesta y una guía informativa sobre buenas prácticas.

Una tercera iniciativa, la Agenda 21 Local, es llevada a cabo por los gobiernos locales. Sin embargo su implantación, en la mayoría de los casos, se ha producido en los últimos años, y su grado de desarrollo no permite todavía obtener resultados sobre su incidencia en la minimización de impactos en la industria del mueble, por tanto no la tendremos en cuenta en este trabajo.

---

<sup>3</sup> Esta mancomunidad agrupa los municipios de las comarcas de l'Horta Sud y l'Horta Oest a excepción de Bétera y Burjassot. Desarrolla, además de las funciones básicas (abastecimiento y tratamiento del agua, servicios sociales, educativos...), otras funciones como servicios técnicos sobre urbanismo, servicios ambientales y protección de la naturaleza y del patrimonio, ordenación agraria, etc.

La ejecución de estas dos acciones ha tenido resultados distintos. Mientras que RIMASA ha sido un completo éxito, el plan de sensibilización no ha dado los frutos esperados, como veremos a continuación al analizar los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las empresas.

#### **4.2 ESTRATEGIAS MEDIOAMBIENTALES DE LAS EMPRESAS.**

Las empresas de la muestra se encuentran dentro del sector de fabricación de muebles y más concretamente de muebles de madera. Dentro de este sector se pueden diferenciar diferentes tipos de empresas según la actividad que realicen. En la fabricación de muebles encontramos 3 empresas que dejan el mueble en crudo (sin aplicar las capas de barniz), mientras que son 5 las empresas que terminan el mueble listo para su comercialización. Por otro lado, tenemos 2 empresas que se dedican exclusivamente a los tapizados y 6 empresas auxiliares del mueble. En este último caso también diferenciamos entre 4 empresas que no utilizan barnices y 2 que sí.

La diferenciación de las empresas según el tipo de actividad que realizan resultará muy importante a la hora de analizar los efectos de la industria, debido a que al haber un elevado número de empresas que carecen de la fase de acabado, la que más problemas ambientales genera, se reducen de forma importante los vertidos y residuos de carácter peligroso.

La industria del mueble de la Comunidad Valenciana está sumergida en una dinámica negativa en lo que a la balanza comercial se refiere (IVEX 2006). El descenso de las exportaciones, unido a un aumento de las importaciones, ha propiciado que los ingresos de las empresas se estén viendo reducidos. En referencia a este hecho, un 69% de las empresas afirmó que la evolución de los últimos años había sido negativa, mientras que el 31% afirmaba que estaban en una línea ascendente en cuanto a productividad e ingresos. La falta de éstos es determinante a la hora de realizar inversiones en maquinaria o de gestión; por tanto, el hecho de que la mayoría de las empresas no tengan una economía saludable va a limitar, en gran medida, la introducción de acciones correctoras que reduzcan los impactos ambientales.

### CUADRO 3: RESULTADOS DE LA ENCUESTA MEDIOAMBIENTAL

PREGUNTAS	% DE EMPRESAS QUE RESPONDEN	
	SI	NO
¿Utiliza madera certificada en su proceso productivo?	8,3	91,7
¿Tienen instalada una depuradora de agua en su empresa?	100	0
¿Sus RP y RnP los gestionan empresas certificadas?	100	0
¿Ha instalado cabinas de acabado en seco en su empresa?	14,28	85,72
¿Utiliza barnices/tintes en base acuosa para el acabado de sus muebles?	0	100
¿Ha implantado un sistema de aplicación de barniz/tinte diferente a la pistola de copa convencional?	28,6	71,4
¿Limpian ustedes mismos el disolvente cuando está sucio?	0	100
¿Tienen implantado un SGMA?	0	100

Fuente: Encuesta a las empresas. Elaboración propia

Como puede verse a partir de los porcentajes presentes en el cuadro 3, la introducción de medidas de minimización de los impactos medioambientales ha sido reducida en las empresas del área de estudio.

En sus inicios la introducción de madera certificada resultaba un coste añadido muy importante. En la actualidad, las leyes de la oferta y la demanda han hecho que la madera certificada tenga un coste equiparable a la madera sin certificación. Pese a esto, la madera certificada es una materia prima que no ha entrado de forma contundente en las empresas de la zona de estudio, ya que tan sólo un 8,3% de las empresas utilizan este tipo de materia prima. En cuanto a la utilización de otra materia prima “alternativa” como son las energías renovables, ninguna de las empresas encuestadas conocía la posibilidad de utilizar este tipo de energía en su proceso productivo, ni de la existencia de ayudas destinadas a este fin.

La contaminación del agua por parte de estas empresas es un tema muy delicado como ya hemos comentado en el apartado anterior. El vertido de éstas no puede superar unos umbrales de carga contaminante y esto ha hecho que el 100% de las empresas que utilizaban agua en su sistema productivo, optaran por instalar pequeñas estaciones de depuración que reducen de forma considerable la carga contaminante, siendo tras este proceso, aptas para su vertido. Los lodos que surgen tras el proceso de depuración del agua son gestionados a través de empresas certificadas.

Un factor más importante si cabe que la instalación de estaciones depuradoras, sería el establecimiento de cabinas de acabado en seco. De esta forma, evitamos los lodos que se forman en las balsas de decantación de las cabinas húmedas, y el gasto y contaminación del agua utilizada en el sistema productivo. Desgraciadamente, la instalación de estas cabinas también resulta anecdótica en las empresas del mueble ya que sólo un 14,28% de las empresas disponía de este equipamiento.

La utilización de sustancias menos nocivas para el medio ambiente es, por el momento, una utopía en las empresas de l'Horta Sud. Tanto las colas como los barnices y los tintes que actualmente se utilizan en las empresas podrían ser sustituidos por otros con un poder contaminante muy inferior. En el caso de las colas, la contestación que los empresarios nos ofrecían era la diferencia de calidad entre unos tipos y otros. En cambio, en el caso de los barnices y tintes el problema reside en la aplicación. Para que los resultados de los barnices y tintes al agua sean equiparables a los de base solvente se necesita una formación específica, siendo perfectamente aplicable con cualquiera de los sistemas que actualmente hay en el mercado.

Tal vez sean los sistemas de aplicación las únicas innovaciones en las que los empresarios perciben un ahorro, puesto que contribuyen a reducir los costes de producción. Esto se ve claramente al comparar el sistema de pistola de copa convencional con una tasa de transferencia del 40%, frente al AIRMIX con una tasa del 78%. La diferencia en cuanto al gasto de barnices y tintes resulta un buen aliciente para introducir esta innovación, pero los porcentajes en cuanto a su implantación son todavía de un 71,4% para la pistola de copa convencional y un 28,6% para el AIRMIX.

Los residuos inertes, a pesar de no representar un problema demasiado grande para el medio ambiente, sí que juegan un papel importante tanto para el empresario del mueble como para el de fabricación de tableros. Todas las empresas venden sus restos de madera (trozos, virutas y serrín) obteniendo un beneficio, aunque no muy amplio, a un residuo. El aprovechamiento de estos residuos por parte de una rama del sector madera y mueble evita el consumo de nuevas maderas para la elaboración de tableros o derivados que finalmente volverán, en su mayoría, a las industrias del mueble.

Los sistemas de captación de las virutas y serrín también resultan importantes desde el punto de vista medioambiental. La instalación de nuevos sistemas con una mayor captación de polvo de madera evita la emisión de éstos a la atmósfera. Estos sistemas se pueden implantar, bien siendo un sistema totalmente nuevo como el filtro de

mangas, o bien si se mantiene la captación por ciclón añadiendo al silo el llamado "Pulmón", el cual hace pasar el aire por diversos filtros antes de que salga al exterior.

En lo que respecta a los residuos peligrosos, todas las empresas encuestadas tenían contratados los servicios de empresas autorizadas para la gestión de éstos. Los residuos derivados de la cola, en su mayoría envases, representan la única excepción. Los envases están sometidos al programa DDR (Depósito, Devolución y Retorno) y son los propios proveedores los que se encargan de retirar los envases vacíos y rellenarlos para volverlos a poner en el mercado.

El disolvente es un caso especial, porque, a pesar de que se puede limpiar recuperando hasta un 70% del mismo, el 100% de las empresas prefieren que sea una empresa autorizada la que gestione este residuo. La explicación es que, a pesar de que la recuperación de disolvente es considerable, el riesgo de posibles incendios durante el proceso hace que los empresarios opten por externalizar este proceso.

Por último, y en referencia a la gestión de las empresas, es sorprendente comprobar como ninguna de las empresas encuestadas está en posesión de un certificado ambiental (EMAS o ISO 14000) o de un SGMA (Sistema de Gestión Medio Ambiental).

El hecho de que ninguna empresa posea un SGMA nos hace prever las respuestas a las preguntas relativas a legislación e información medioambiental. Ningún empresario tuvo pudor en reconocer que desconocía por completo el límite de emisiones a la atmósfera, de generación de residuos y de vertidos a los que su empresa estaba sometida. La desinformación sobre temas medioambientales que los empresarios apuntan tener por parte de las administraciones nos sorprendió debido a que desde la Mancomunitat Intermunicipal de l'Horta Sud se realizó en el 2003 una exhaustiva campaña de información repartiendo empresa por empresa una guía informativa sobre soluciones medioambientales en el sector de la madera y el mueble. El resultado de esta campaña como hemos comprobado ha sido nulo ya que en ninguna empresa se hizo referencia a ésta.

En cambio, los buenos resultados obtenidos en la gestión de los RP y los RnP tienen una estrecha relación con el éxito de RIMASA. Las claves de este éxito son la obligación de la legislación actual sobre la gestión de los residuos y el hecho de que RIMASA se dirija a las PYMES que por su tamaño y producción no pueden hacer frente



al coste que supone la correcta gestión de sus residuos industriales. Esto se corrobora con los resultados obtenidos en cuanto al volumen de residuos gestionados por RIMASA; siendo en 2001 de 4.000 Tn y en 2005 de cerca de 8.000 Tn.

#### 4.3 RELACIONES DE LAS EMPRESAS.

La red de relaciones que tienen las empresas puede determinar la introducción de alguna/s de estas acciones. Lamentablemente, la densidad de relaciones en las empresas del mueble de l'Horta Sud es muy baja, siendo las principales con otras empresas en relación a temas laborales. En cambio, las organizaciones empresariales, las administraciones, centros de formación y centros de investigación, principales focos de información de nuevas tecnologías, petición de ayudas y subvenciones y asesoramiento, no tienen una presencia importante en las relaciones de las empresas. Esta falta de relaciones tiene como uno de sus efectos que la formación, tanto de trabajadores como de empresarios, específica sobre temas ambientales no esté presente en ninguna de las empresas encuestadas. La formación en este aspecto podría suponer un mayor ahorro de los costes de producción y un menor impacto ambiental del proceso productivo.

**CUADRO 4: RELACIONES DE LAS EMPRESAS DEL ÁREA DE ESTUDIO**

PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE MANTIENE RELACIONES CON	EMPRESAS INNOVADORAS	EMPRESAS NO INNOVADORAS	TOTAL EMPRESAS
EMPRESAS	66,6	53,8	56,25
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES	6,25	30,7	31,25
ADMINISTRACIONES	6,25	15,4	18,75
CENTROS DE FORMACIÓN	6,25	0	6,25
CENTROS DE INVESTIGACIÓN	6,25	0	6,25

Fuente: Entrevista a las empresas. Elaboración propia.

Al relacionar las empresas que han introducido mejoras no obligatorias por una legislación (empresas innovadoras) en su sistema productivo, las que no han introducido ninguna mejora más que las obligatorias (empresas no innovadoras) y ver la tabla de relaciones que éstas tienen con otras entidades vemos cómo todas las empresas que

han introducido algún tipo de mejora tienen relación bien con las organizaciones empresariales, bien con los centros de formación o de investigación. Por el contrario, las empresas que no han introducido innovaciones presentan una alarmante escasez de relaciones con los centros de formación y de investigación, siendo estos organismos de los más importantes en cuanto a difusión e introducción de innovaciones en el sistema productivo de las empresas. Destacamos que la empresa que más innovaciones ha introducido es la que mayor número de relaciones tiene, contando entre ellas las empresas, las organizaciones empresariales y los centros de investigación. No obstante, también encontramos el caso de que una empresa ha introducido innovaciones sin tener ningún tipo de relación con otras entidades, fuera de las estrictamente comerciales. En este caso fue la presión por parte de la C.H.J. (Confederación Hidrográfica del Júcar), la que obligó a la empresa a incorporar esta innovación. De esta forma se observa que a pesar de no ser un factor necesario para la introducción de innovaciones, las relaciones que las empresas tienen juegan un papel importante para su difusión e implantación.

Los resultados obtenidos a pesar de no basarse en una muestra de empresas muy amplia, son suficientemente significativos como para seguir desarrollando esta línea de investigación en posteriores trabajos.

## **V. CONCLUSIONES**

Con este trabajo hemos intentado determinar, en una primera aproximación, en qué medida las empresas del área de estudio están introduciendo los nuevos retos ambientales en su sistema productivo.

Tras analizar los resultados obtenidos en las encuestas y entrevistas las conclusiones a las que hemos llegado han sido las siguientes:

- Una despreocupación alarmante por parte de los empresarios en lo que se refiere a cursos de formación, innovaciones en la gestión de las empresas y de información referente a temas de buenas prácticas.
- Escasa introducción de maderas certificadas y de productos más respetuosos con el medio ambiente, que darían un plus de calidad y buena imagen a los muebles valencianos.

- La certeza de que actualmente la única motivación para que los empresarios inviertan en medio ambiente es la creación de nueva normativa o el endurecimiento de la existente.
- El total desaprovechamiento de las ayudas y subvenciones a las que las empresas que inviertan en medio ambiente podrían acceder.
- Las escasas relaciones que mantienen las empresas con otros organismos u organizaciones se están convirtiendo en un obstáculo muy peligroso y un freno para la difusión de las innovaciones en materia de medio ambiente.
- La introducción de innovaciones para reducir el impacto ambiental es un hecho aunque sea a través de la obligación mediante la legislación medioambiental.
- La reducción de vertidos de aguas contaminadas y de residuos peligrosos que afectaban al parque Natural de l'Albufera.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

AIDIMA (1994): *Diagnosis general medioambiental del sector del mueble y afines*. Valencia, Cámara oficial de comercio, industria y navegación de Valencia, 192 p.

Andrés, C.; Panizo, F. "La industria y el medio ambiente". *Papeles de economía española* nº 50 (1992), p. 204-207

Camisón Zornoza, C.; Roig Dobón, S.; Torcal Tomás, R. (1992): *Análisis sectorial del mueble y la madera: cambio tecnológico y descentralización productiva en l'Horta-Sud*. Catarroja, Institut d'Estudis Comarcals en l'Horta Sud. 405 p.

Caravaca, I.; González, G.; Silva, R.: "Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial". *Revista Eure* nº 94 (2005), p. 5-24

Claver Cortés, E.; Molina Azorín, J. F. "Integración del medio ambiente en la estrategia empresarial" *Boletín de estudios económicos* nº 57 (2002), p. 311-328

Confemadera, (2004): *Guía práctica de indicadores medioambientales en el sector de la madera y el mueble*. Madrid, Confemadera, 15 p.

Confemadera, (2004): *Guía sobre la recuperación de residuos de madera. Valorizar madera, alargar su ciclo de vida*. Madrid, Confemadera, 14 p.

Confemadera (2004): *Guía práctica para la gestión de envases y residuos de envases en el sector de la madera y el mueble*. Madrid, Confemadera, 15p.

Consellería de Medi Ambient (2002): *Manual de prevención de impactos ambientales en la industria del mueble*. Valencia, Consellería de Medi Ambient, 51p.

Evan, H. (1989): *Los empleadores y el reto del medio ambiente*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid

IVEX (2006): *Informe sobre el sector del mueble en la Comunidad Valenciana*. 12 p.

Márquez, P. J.; Bedia, J.; Rodríguez, J.; Cordero, T. "Los residuos de la industria del mueble de madera (I)". *Ingeniería química* nº 412 (2004), p. 118-134

Márquez, P. J.; Bedia, J.; Rodríguez, J.; Cordero, T. "Los residuos de la industria del mueble de madera (II)". *Ingeniería química* nº 413 (2004), p. 170-186

Newman, J. ; Breeden, K.: "Managing in the environmental era. Lessons from environmental leaders". *The Columbia Journal of World Business*, otoño-invierno, (1992) p. 211-221.

Piqueras, J. (1999): *El espacio valenciano. Una síntesis geográfica*. Valencia, Gules, 392 p.

Ramos Castellanos, P. (2003): *Residuos: Alternativas de gestión*. Salamanca, Universidad de Salamanca, 259 p.

Roome, N.: "Developing environmental management strategies". *Business Strategy and the Environment*, vol 1 nº 1, (1992) p. 11-24.

Serrano, F. "Energías renovables, industria y medio ambiente". *Economía industrial* nº 297 (1994), p. 27-41

Shrivastava, P.: "Environmental technologies and competitive advantage". *Strategic Management Journal*. Vol 4, (1995a) p 154-165.

Tomás Carpi, J. A.; Banyuls Llopis, J. (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana: análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*. Valencia, IMPIVA. 423 p.

# LA NUEVA ECONOMÍA Y LOS ESPACIOS INDUSTRIALES TRADICIONALES: EL CASO DEL 22@ BARCELONA

Ana Vera Martín, Montserrat Pallarés Barberá y Antoni F. Tulla Pujol  
Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona

## RESUMEN

Las tecnologías de la innovación y la comunicación han cambiado la estructura productiva de los negocios al mismo tiempo que la morfología urbana. La nueva economía ha configurado un nuevo modelo de localización industrial, generando en las ciudades un espacio propicio para el desarrollo y creación de empresas innovadoras. En el interior de los nuevos espacios urbanos industriales es posible acoger redes de empresas basadas en las nuevas tecnologías, como universidades o centros de innovación y desarrollo dando lugar a un claro ejemplo de nueva economía basada en la economía del conocimiento. El Barrio Barcelonés del Poblenou ha sido testimonio de dichas transformaciones, pasando de un espacio industrial tradicional a un nuevo espacio destinado al nuevo sistema económico. La finalidad de este artículo es presentar éstos cambios a través del proyecto del 22@ Barcelona.

## Palabras clave:

Nueva economía, Tecnologías de la innovación y la comunicación, espacios industriales tradicionales, áreas urbanas, proyecto 22@ Barcelona.

## 1. INTRODUCCIÓN

La realidad industrial ha estado sometida a importantes transformaciones desde las dos últimas décadas del siglo XX hasta los principios de la década del siglo XXI. Estas progresivas modificaciones del sistema productivo han tenido como consecuencia un replanteamiento de la morfología urbana de las grandes metrópolis. El objetivo de esta comunicación es presentar las transformaciones productivas y urbanas recientes del barrio del Poblenou de Barcelona (Catalunya).

Actualmente, la actividad económica y empresarial se caracteriza por profundos cambios que afectan a la dinámica de comportamiento del conjunto de los agentes económicos. A grandes rasgos, este proceso se fundamenta en una evolución tecnológica: el proceso se basa en una dinámica de ampliación temporal i espacial de los mercados, y se retroalimenta a partir de cambios de los modelos de demanda de

familias y empresas. Este proceso tiene como hilo conductor la progresiva consolidación de una nueva economía basada en la economía del conocimiento. La introducción de tecnologías digitales es motivo de transformación profunda de la economía y la sociedad. Las nuevas tecnologías se agrupan bajo el denominador común de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC) y comprenden a un conjunto convergente de aplicaciones de microelectrónica, informática, telecomunicaciones, y avances en ingeniería genética, que son aplicadas masivamente a la esfera económica y siendo utilizadas por un amplio espectro de usos sociales. Este proceso interactivo e interrelacionado de cambio económico y de transformación social supone un nuevo tipo de economía y sociedad: la economía y la sociedad del conocimiento (Vilaseca *et al.* 2002)

El barrio del Poblenou es un claro ejemplo de esta transformación y relocalización urbana e industrial. Hasta mediado de los años 60 del siglo XX era conocido con el sobrenombre del *Manchester Catalán* por su importante actividad fabril. Pero con la relocalización de la actividad productiva se fue degradando gradualmente. Fue a partir del año 1992 que se produjo un punto de inflexión que desarrolló y transformó la zona. Actualmente, se ha convertido en un espacio piloto de la introducción de la economía del conocimiento con el proyecto del 22@ Barcelona.

## **2. EL CICLO DE VIDA PRODUCTIVO Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS**

El ciclo de vida de la actividad productiva y locacional han supuesto un replanteamiento de la actividad económica al mismo tiempo que de la morfología urbana. Esta transformación es posible resumirla en tres fases. En la primera fase, la industria manufacturera se concentraba en el núcleo de las aglomeraciones urbanas con una estructura fabril vertical. En la segunda fase, el crecimiento de las ciudades y la transformación de las actividades productivas condujeron a una relocalización hacia la periferia de la actividad productiva. Los principales motivos de cambio eran una mejora en la comunicación y espacios disponibles del transporte y mano de obra. Paralelamente al proceso de localización, la estructura organizativa empresarial y tecnológica van evolucionando, de forma tal que, la empresa vertical se transforma en una red de empresas relacionadas con centros de innovación y desarrollo (I+D). (Pallarés, 2004) Finalmente, la tercera fase supone una terciarización de la estructura productiva causada por la introducción de la nueva economía del conocimiento, dónde la estructura productiva se relocaliza en torno a las redes de ciudades (Caravaca &



Méndez, 2003; Sassen, 2002) generando *clusters* especializados e introduciendo nuevas tecnologías.

La transformación de la actividad industrial genera cambios necesarios relacionados con la organización interna y externa de la estructura organizativa empresarial. Se ha pasado de una estructura basada en la producción a una nueva sociedad basada en la gestión y especialmente en el conocimiento cada vez más necesario para la gestión de organizaciones empresariales que evolucionan a formas más complejas.

A lo largo del siglo XX se han desarrollado técnicas y metodologías con tendencia a la racionalización de la organización laboral, con la finalidad de mejorar el sistema productivo industrial. La presión de los mercados competitivos, con tendencia a la globalización, han adoptado métodos organizativos que han permitido continuar las mejoras productivas iniciadas en la revolución fordista. Finalmente, la aplicación de sistemas basados en las TIC a los cambios organizativos, han generado una nueva cultura organizativa que ha transformado el conjunto del sistema productivo.

Los elementos que forman este cambio son:

- la integración entre organización y TIC mediante sistemas de información orientados a mejorar la eficiencia,
- la creación de redes de colaboración intra-industrial (clientes-proveedores) con empresas del mismo *cluster*, e intra-industrial (redes de colaboración con clientes y proveedores, empresas del sector, con centros y empresas de servicios externas y localizadas en el entorno territorial).

Se constituyen redes de cooperación que llevan a empresas virtuales basadas en la lógica del proyecto y en la cooperación, reducción de las estructuras centrales, *outsourcing*, llevando a un nuevo concepto empresarial integrado en una red de cooperación, distinto para cada sector o actividad, pero donde el papel del territorio es distinto. Del mismo modo que ha cambiado el peso relativo de la producción material en relación del conjunto del proceso productivo, con importancia creciente de los servicios cualificados, generados o no por la propia empresa.

### **Sociedad del Conocimiento y Centros I+D**

La sociedad actual está viviendo un período de transito de una sociedad basada en la producción material (sociedad industrial) a una sociedad basada en el conocimiento,

en el saber. El conocimiento es la información asimilada por la sociedad a partir del patrimonio social y cultural. La sociedad forma parte de redes organizativas reales y virtuales, que se desarrollan en redes espacio-temporales, incorporando información de una manera continua, formal e informal. Es un proceso de aprendizaje continuo y permanente. La capacidad competitiva de un territorio se basará en tres factores determinantes: la mano de obra calificada que adquiere conocimientos de forma natural o en centros especializados, la conexión de personas y organizaciones a redes de conocimiento sin límite territorial; y finalmente la presencia de centros y instituciones generadoras y difusoras de conocimiento difundidas a través de redes (Barceló, 2003; Vilaseca *et al.*, 2002).

Los centros de investigación pasan a ocupar un papel decisivo en el proceso de formación de los profesionales del conocimiento. Dichos centros se distribuyen a lo largo de los principales nodos de la red territorial. La ciudad viva se ha de localizar en el territorio real así como también en el territorio virtual (Roig & Barceló, 2003).

Los centros de investigación y desarrollo tecnológicos, los centros de formación y de información permanentes, centros de demostración sobre la aplicación de nuevas tecnologías, centros de creación de empresas y centros de difusión cultural, serán los nuevos instrumentos de la sociedad del conocimiento. En Barcelona aún existe un déficit de estos centros, en comparación con las principales ciudades de la comunicación mundial.

### **La Nueva Economía Digital**

El conglomerado de industria, servicios y centros de saber, son posibles y necesarios gracias a la revolución tecnológica que representan las TIC basadas en la estructura digital.

Sin pensar en el cambio que representan las TIC, es evidente que los efectos económicos en todos los sectores de actividad son muy importantes, como lo es la emergencia de un nuevo sector que lleva por nombre *industrial digitales* (Barceló, 1999 y 2003). Este nuevo sector es el resultado de la convergencia de tres tecnologías que generan tres sectores de actividad: tecnologías de la computación (ordenadores); tecnologías de la comunicación (telecomunicaciones); y tecnologías de contenidos (multimedia) (Vilaseca *et al.*, 2002).

Las actividades económicas propias de la nueva economía digital, necesitan y utilizan las tres tecnologías configurándose como el sector económico con el mayor potencial de crecimiento a nivel mundial. Así como no era posible una sociedad industrial sin vapor o sin textil, o como no era posible una sociedad moderna sin una producción, ahora no es posible sin el conocimiento de las TIC.

La nueva economía es el sector de mayor potencial de crecimiento de la economía mundial, y tiene un peso determinado en el crecimiento de las economías más dinámicas como en los EUA, donde este sector represento un 33% de crecimiento económico total el año 1996. Muy por encima de la construcción de vivienda (14%) o el sector del automóvil (4%) (Barceló, 2003).

La creación de pequeñas empresas multimedia, de comercio electrónico, de software por Internet, de servicios a los usuarios, de *web-hosting*, aplicativos de software para el comercio electrónico o de seguridad en la red, gracias a un dinámico sector de riesgo de capital, se localiza en ciudades como Nueva York, Chicago, Los Ángeles, San Francisco, y son la base de esta dinámica de crecimiento propia de las áreas urbanas mas avanzadas del mundo. Barcelona está incluida en este proceso.

### **3. CLUSTERINGS DE NUEVA ECONOMÍA EN ZONAS URBANAS**

Aunque el factor distancia no es importante, especialmente en determinadas empresas, como es el caso de las empresas de nueva economía, la aglomeración de las empresas en zonas urbanas supone ventajas considerables tanto por las infraestructuras, consumo, beneficios socio-culturales, como por la facilidad en las transacciones cara a cara (Van Oort, 2004; Taylor, 2003; Scott, 1998).

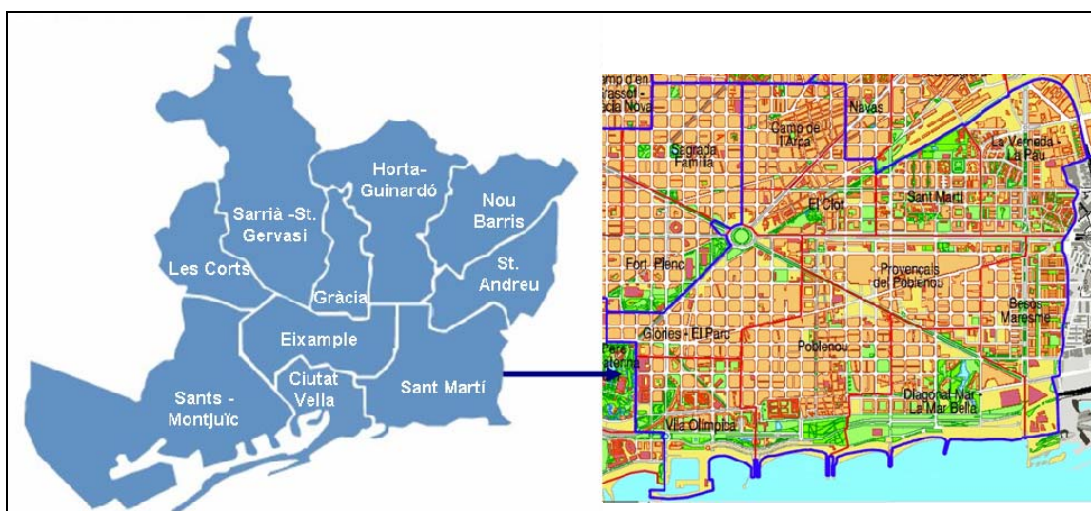
Las empresas de nueva economía, localizadas en áreas urbanas establecen nuevos determinantes competitivos en la localización de las actividades y exploran aquellas oportunidades que ofrecen las grandes ciudades del mundo más avanzado. Este hecho se plasma en forma de beneficios del entorno, que los trabajadores y ejecutivos de la empresa agradecen y valoran muy positivamente. Este nuevo rol de las externalidades urbanas como factores de localización, aporta nuevos elementos que configuran nuevos modelos de localización de las actividades económicas. En su entorno, comporta nuevas oportunidades y amenazas para diferentes regiones.

Los determinantes competitivos de la localización de la nueva economía se establecen básicamente dentro de la nueva estructura empresarial, por lo que refiere a las redes de distribución de insumos, bienes y servicios de los tipos empresa a empresa, empresa a cliente final y empresa a persona (Pallares-Barbera y Casellas, 2006). En este sentido la localización de las empresas en determinados puntos del territorio preparados para concentrar empresas en zonas urbanas parece que atraen a otros sectores más avanzados que los pensados inicialmente para el desarrollo de la zona.

#### 4. POBLENOU: DE LA ECONOMÍA FABRIL A LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

El barrio del Poble Nou se localiza en la antigua población de Sant Martí de Provençals, actual distrito municipal de Barcelona (Figura 1). Este barrio tiene su origen histórico en la expansión de Barcelona del siglo XVII y la primera mitad del XIX. Es a partir de la segunda mitad del XIX que este barrio se basa en el sector textil y diversificación hacia sectores como el mecánico, químico, o alimentación. Las transformaciones y mejoras tecnológicas suponen que durante el primer tercio del siglo XX se produce una difusión del uso de electricidad como fuente de energía, superando así, una limitación tecnológica y haciendo posible la expansión del sector metalúrgico como nuevo sector hegemónico de la zona. Así, el sector textil y mecánico, son la primer revolución industrial, la electricidad y la metalurgia, la segunda revolución industrial y finalmente, el conocimiento forma parte de la tercera revolución industrial.

**Figura 1.** Mapa de localización del distrito de Sant Martí y del barrio del Poblenou

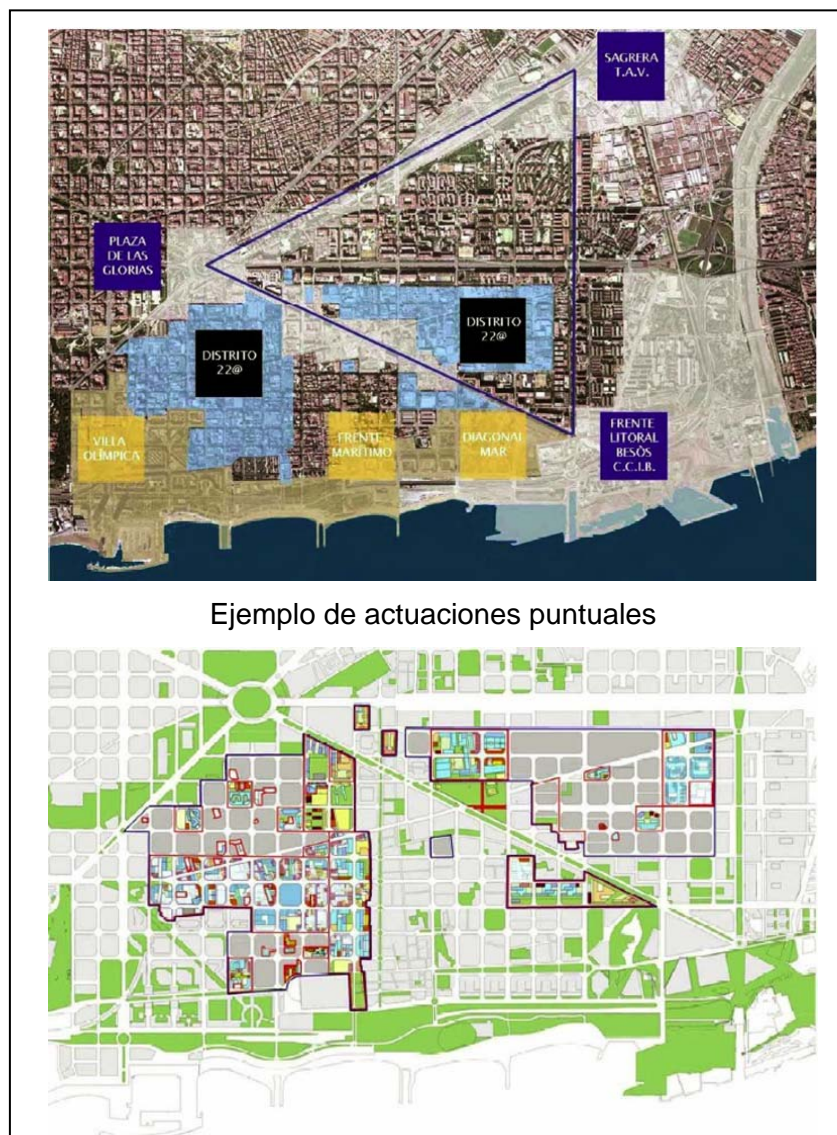


Fuente: Elaboración propia a partir de <http://www.bcn.es>

El crecimiento de la actividad industrial llega hasta el año 1965, cuando se inicia el proceso de desindustrialización que precede a la situación actual. Entre 1963 y 1990 el distrito perdió un total de 1.326 empresas industriales (Tatjer, 2006) parte de esta pérdida fue causada por las crisis sucesivas y el traslado hacia los polígonos industriales del área metropolitana de Barcelona.

El proyecto del “22@ Barcelona” tiene como objetivo transformar el antiguo barrio industrial en la principal plataforma tecnológica y económica de Barcelona y Catalunya (Figura 2). Debe destacarse la localización de centros de conocimiento impulsados por las universidades (Universidad Pompeu Fabra, Universidad Politécnica de Catalunya).

**Figura 2.** Proyecto general del 22@Barcelona





Fuente: Ajuntament de Barcelona (2005). *Estado de Ejecución del Proyecto 22 @Barcelona*. <http://www.bcn.es/22@bcn>

## El Proyecto del 22@ BARCELONA

El proyecto del “22@ Barcelona” tiene como objetivo reformar el antiguo barrio industrial y sentar las bases para una plataforma tecnológica y económica. El 22@ Barcelona está localizado en el Distrito de Sant Martí, en concreto en el Barrio del Poblenou<sup>1</sup> (503.4 ha.) El ámbito del 22@ concentra tan solo 198,26 ha. (un 39.4% del área). El proyecto implica la creación de una nueva tipología de espacio que combina industrias de nueva tecnología, vivienda, oficinas, comercio, hoteles, servicios y espacios abiertos y de ocio. Tiene una capacidad de 4 millones de metros cuadrados, un 80% de actividades productivas y un 20% para otros usos y servicios. Suponen la creación de 130.000 nuevos puestos de trabajo, con un coste estimado de 12.020 millones de Euros (Ajuntament de Barcelona, 2005).

La estrategia económico-urbanística tradicional de Barcelona se ha basado, en el pasado, en la actividad manufacturera como la predominante. El paso de una actividad manufacturera a la economía del conocimiento ha condicionado la transformación urbanística del área industrial del Poblenou (22a del Plan General Metropolitano, PGM, de 1976). Por ello se ha debido adecuar al marco normativo existente del proyecto de la forma siguiente:

- Plan General Metropolitano, PGM de 1976. Plan de ordenación industrial.
- Modificaciones del Plan General Metropolitano, MPGM del 27 de noviembre del 2000, generando las condiciones favorables para estimular y atraer actividades económicas de nueva generación, modificando los suelos industriales y permitan la localización de actividades @ en la zona. Convivir actividades @ con vivienda. Las nuevas actividades requieren centralidad, infraestructuras adecuadas y un entorno urbano de calidad. El MPGM cambia la regulación urbanística de una zona industrial, sustituyendo la antigua calificación urbanística de 22a por una moderna 22@, de forma que regula los usos y la intensidad de edificación; establece incentivos para la transformación y atracción de actividades de nueva economía, nuevos equipamientos que permiten la localización de infraestructuras de conocimiento (Ajuntament de Barcelona, 2000).

---

<sup>1</sup> El barrio del Poblenou está dividido en seis granadas áreas: el Poblenou, Diagonal Mar, la Vila Olímpica (área desarrollada durante los juegos olímpicos), Paraguai-Perú, Gran Via-Perú-Espronedada y La Llacuna



- Plan Especial de Infraestructuras, octubre 2000: el PEI contempla los sistemas energéticos (electricidad, gas, climatización), las telecomunicaciones (cable y radio), el ciclo hidráulico, residuos y limpieza, y la accesibilidad y espacios públicos (Ajuntament de Barcelona, 2000).

Así, el proyecto del 22@ Barcelona incluye los principales elementos que facilitan la localización de alta tecnología en áreas urbanas. El proyecto se entiende como una oportunidad para re-desarrollar un área industrial dominada por una industria obsoleta, por la creación de actividades de nueva economía que generaran trabajos de salario alto, ingresos fiscales más alto, y una actividad económica que permitirá encontrar un lugar donde desarrollar la nueva economía (Pallares-Barbera y Casellas, 2006; Tatjer, 2006).

Los movimientos ciudadanos y de grupos profesionales han promovido algunas modificaciones del proyecto inicial 22@Barcelona. Se han conservado algunas fábricas, como la de Can Ricart, con actividades artesanales o de economía del conocimiento, para que quede constancia patrimonial de la historia industrial de Barcelona. Sin lugar a dudas, este paisaje urbano respetuoso con el pasado es un valor añadido para la localización de nuevas actividades.

## **5. REFLEXIONES FINALES SOBRE LA NUEVA CIUDAD DEL CONOCIMIENTO**

El nuevo conglomerado industria-servicios supone el regreso a la ciudad como motor de desarrollo a través de la ciudad del conocimiento. Esto supone que la normativa urbanística ha de permitirlo al mismo tiempo que las políticas económicas de promoción han de fomentarlo.

La ciudad del conocimiento ha de contar con centros del saber como los que se han descrito, integrados en la dinámica de la relación entre industria-servicios y la nueva economía digital.

Es posible encontrar problemas de desequilibrio territorial en Barcelona, con la ubicación de estos nuevos centros al nordeste de la ciudad puede equilibrarse la actual concentración del saber en el sudoeste de la ciudad.

Finalmente, cabe destacar que, la nueva economía digital ha surgido en la ciudad de Barcelona a partir de políticas activas de promoción y concentración pública-privada que permiten sumar las energías actuales existentes en la ciudad.

## REFERENCIAS

Ajuntament de Barcelona (2000). *Modificacions del PGM per a les zones industrials de Poblenou. Districte d'activitats 22 @BCN*. <http://www.bcn.es/22@bcn>

Ajuntament de Barcelona (2005). *Estado de Ejecución del Proyecto 22 @Barcelona*. <http://www.bcn.es/22@bcn>

BARCELÓ, M. (1999). «La nueva economía digital : El fenómeno de la convergencia tecnológica y de la desintermediación», *Economía Industrial*, nº 532, págs. 75-82.

BARCELÓ, M. (2003). *Catalunya, un país industrial*. Barcelona : Pòrtic, 448p.

CARAVACA, I. y MÉNDEZ, R. (2003). «Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes». *EURE*, nº 29 (87), págs. 37-50.

PALLARÈS BARBERÀ, M. (2004): «Estructura productiva i potencials de localització de l'àrea d'influència de Barcelona al tomb del segle XXI», *Revista de Geografia*, nº 4, págs. 63-92.

PALLARES-BARBERA, M. i CASELLAS, A. (2006). «Embodying New Economy in Urban Areas: The 22@Barcelona Lab». *Urban Studies* (en pensa).

SASSEN, S. [Ed.]. (2002). *Global networks. Linked cities*. London: Routledge, 368p.

ROIG, A. & BARCELÓ, M. (2003). «Centros de innovación y redes de cooperación tecnológica en España». DOIRO, M.; MANDADO, E. & FERNÁNDEZ, F.J. [Coord.]. *Innovación tecnológica en las organizaciones*. Madrid: Parainfo, 216p.

SCOTT, A. (1986). «Industrial organization and location: division of labour, the firm, and spatial process». *Economic Geography* nº 62, págs. 215-231.

TATJER, M. (2006). «La industria en Barcelona (1832-1992). Factores de localización y cambio en las áreas fabriles: del centro histórico a la región metropolitana». *Scripta Nova*, nº 218 (46), págs. 215-231.

TAYLOR, M. i MURPHY, A. (2003): «SMEs and E-business School of Geography», *Earth and Environmental Science*. Working Paper.

VAN OORT, F.G. (2004): *Urban growth and innovation. Spatially bounded externalities in the Netherlands*. Aldershot: Ashgate, 280p

VILASECA, J.; CBAÑERO, C. & TORRENTS J. (2002): «Nova economia i activitat empresarial: de les TIC al canvi cultural», *Observatori Econòmic*, Marzo-Abril 2002.

**TÍTULO: NUEVAS LÓGICAS ORGANIZATIVAS EN LA INDUSTRIA DE SAN SEBASTIÁN Y SU ENTORNO METROPOLITANO (DONOSTIALDEA): SIGNIFICADO DE LOS PROCESOS DE EXTERNALIZACIÓN**

**TITTLE: NEW ORGANITATION DYNAMICS IN THE INDUSTRY OF SAN SEBASTIAN AND ITS METROPOLITAN AREA: ANLYSIS OF THE EXTERNALIZATION PROCESS**

Esther GIL ALVAREZ  
Universidad de Valladolid-Departamento de Geografía  
e-mail: [ESTHER@FYL.UVA.ES](mailto:ESTHER@FYL.UVA.ES)

**RESUMEN:** Esta comunicación se centra en el significado de las nuevas dinámicas de organización y funcionamiento industrial vinculadas a los cambios propiciados por la creciente globalización de la economía y el cambio tecnológico en la industria de la ciudad de Donostia-San Sebastián y su entorno metropolitano (*Donostialdea*). Concretamente, se analiza el alcance y las características mostradas por los procesos de externalización técnica y espacial, con especial atención por lo que se refiere al creciente protagonismo adquirido por las redes de subcontratación y, con carácter más reciente, por la deslocalización como fórmulas estratégicas para afrontar los desafíos planteados por el nuevo contexto socio-económico.

Palabras clave: externalización, subcontratación, redes, deslocalización

**ABSTRACT:**

This communication is based on the meaning of the new dynamics of industrial organization associated with the changes produced by the economic globalitation process and technological change in the industry of the city of Donostia-San Sebastián and its metropolitan area (*Donostialdea*). Concretely, it is analyses the dimension and characteristics showed by the spatial and technical externalization process, with special attention to the great protagonism acquired by the subcontractation networks, and, recently, by the deslocation like strategic formule in order to afront the challenges posed by the new socio-economic context.

Palabras clave: *externalization, subcontractation, networkfirms, deslocation.*

## INTRODUCCIÓN

Como es sabido, los grandes cambios que se están produciendo en el panorama económico mundial en los dos últimos decenios, asociados en esencia a los desafíos planteados por la globalización y el nuevo marco tecnológico, han generado un intenso proceso de readaptación de los espacios industrializados desarrollados, forzando una profunda reestructuración de sus empresas con vistas a recuperar o mantener sus niveles de competitividad. En este contexto, al amparo de las ventajas permitidas por las nuevas tecnologías y de los efectos positivos que sobre el intercambio y la movilidad se derivan de los avances en materia de transporte, una de las estrategias más comúnmente desarrolladas por las firmas industriales al respecto, en especial por las de mayor dimensión, ha consistido en segmentar, técnica y espacialmente, vía descentralización/subcontratación, actividades y procesos de fabricación antes integrados. De esta forma, y sin abandonar de hecho el control de las decisiones fundamentales, las grandes empresas externalizan los riesgos y determinados segmentos funcionales, en general los menos rentables, provocando la aparición de un complejo tejido de factorías subcontratantes y subcontratadas que, diseminadas en el espacio y manteniendo estrechas relaciones de tipo transaccional entre sí, ofrecen un ejemplo de fábrica difusa en la que el *polimorfismo empresarial* se presenta como uno de sus rasgos más significativos (Manero, 1987, 155 y 1995, 15; Manero y Pascual (coords. 2005). Un paso más en este sentido tiene que ver con la reciente y creciente importancia adquirida por los procesos de deslocalización industrial, entendida esta última como el traslado (parcial o total) de la actividad productiva de un espacio a otro, con frecuencia distinto al país de origen, e impulsada normalmente por la búsqueda de costes más baratos o la apertura de nuevos mercados, cuyas consecuencias sociales y económicas sobre los espacios afectados preocupan cada vez más tanto a la comunidad económica como a la científica (Cámara de Comercio de Guipúzcoa, 2006).

La industria de San Sebastián, concentrada en buena medida en su entorno metropolitano o área comarcal (*Donostialdea*) no ha sido ajena a esta evolución ni a estos cambios, máxime al tratarse de un espacio tempranamente industrializado y fuertemente especializado en segmentos muy vulnerables a los fenómenos comentados<sup>1</sup>. Así se

---

<sup>1</sup> La comarca guipuzcoana de San Sebastián (*Donostialdea*) está integrada por Donostia-San Sebastián y los municipios de Rentería, Pasajes, Oyarzun, Lezo, Andoain, Lasarte-Oria, Urnieta, Usurbil, Astigarraga y Hernani. Estas localidades configuran el área metropolitana y/o cinturón industrial de la capital guipuzcoana. Dominada por pymes y vinculada tradicionalmente al complejo sidero-metalúrgico, papelero y químico, se trata en su conjunto de una aglomeración muy dinámica y compleja, de aproximadamente 300.000 habitantes y 310 Km<sup>2</sup> de superficie, sometida a un intenso proceso de crecimiento urbano e industrial desde los inicios del despegue manufacturero en el País Vasco (mediados-finales del Siglo XIX) y hasta bien entrado el Siglo XX. A partir de mediados de los ochenta experimenta un fuerte proceso de crisis y reestructuración del que se derivan toda una serie de estrategias (externalización, internacionalización, innovación-

entiende la importancia y la alta densidad alcanzada por los procesos desconcentrados durante este periodo que, materializados básicamente, en un amplio despliegue de modalidades de subcontratación y mecanismos de externalización, productiva y espacial, constituyen un reflejo evidente de la adopción de nuevas fórmulas organizativas diseñadas por las industrias para reforzar su competitividad, al tiempo que permite entender la progresiva consolidación de un aparato productivo altamente fragmentado y descentralizado, si bien dotado de una gran flexibilidad y coherencia internas, donde la disparidad de vínculos interindustriales e interempresariales y el predominio de redes de diverso signo constituyen algunos de sus rasgos más definitorios.

Tal es pues el propósito de la presente comunicación centrada en analizar la incidencia de los mecanismos de *desverticalización funcional y productiva* en este ámbito, y ello desde una doble perspectiva: en primer lugar, y partiendo de una breve consideración teórica sobre el concepto de “subcontratación industrial” y sus tipos, interpretar el comportamiento adoptado por la industria de la zona al respecto, lo que ha supuesto evaluar aspectos como la dimensión alcanzada por este tipo de fórmula organizativa, la existencia o no de actitudes diferenciales según tamaño de empresa y/o sector de actividad, las modalidades de subcontratación más frecuentes y las características que, desde la óptica espacial, presenta este fenómeno<sup>2</sup>. En segundo lugar, y en coherencia con el citado desarrollo de estrategias más novedosas relacionadas asimismo con procesos de externalización, valorar el significado de la deslocalización industrial, básicamente a partir del Informe realizado al respecto para el conjunto de la C.A.P.V por la Cámara de Industria, Comercio y Navegación de Guipúzcoa en 2005, del que se extraen algunas de sus principales conclusiones y medidas propuestas, ante la ausencia de datos concretos disponibles sobre este asunto para el ámbito que nos interesa.

---

modernización, etc...) y políticas con fines redinamizadores. Precisamente, y como se indica en el texto, el objeto de esta comunicación es analizar y valorar el significado de las estrategias de externalización técnica y espacial en este ámbito de estudio.

<sup>2</sup> Para ello, además de la consulta bibliográfica y estadística, nos hemos servido de parte de los resultados de una encuesta realizada a finales de los noventa a un tercio del tejido industrial comarcal con motivo de la elaboración de la Tesis Doctoral, y orientada de forma genérica al análisis de los impactos socio-económicos y espaciales de la crisis industrial y el proceso de reestructuración productiva en la comarca de San Sebastián. La encuesta fue realizada a 352 establecimientos industriales de Donostialdea a finales de los noventa a partir del Listado facilitado por la Cámara de Comercio de Guipúzcoa, sobre un total de 1266 establecimientos industriales (30%). Por tamaños, se entrevistaron el 75% aprox. de las empresas grandes ( $\geq 250$ ) y medio-grandes (49-250) y un 35% de las pymes (10-49) y un 21,50% de micro-establecimientos ( $\leq 9$ ). Por sectores, aproximadamente un 35% de los sectores dominantes (complejo metal-mecánico, artes gráficas y papel, química, caucho y plásticos). La encuesta, entre otros muchos aspectos, interrogaba a las empresas sobre la existencia de fenómenos y tipos específicos de subcontratación empresarial. V. Gil Alvarez E. (2004). Inédita.



## I. CONCEPTO Y TIPOLOGÍA DE LA “SUBCONTRATACIÓN”.

En líneas generales, y como es sobradamente conocido, se considera que una empresa subcontrata cuando adquiere una técnica y además un trabajo o únicamente un trabajo a otra empresa. Esto es, existe subcontratación cuando una firma pasa un pedido a una segunda quien se encarga de fabricarlo conforme a las directrices de la primera, lo que permite diferenciarla de otro tipo de aprovisionamientos como materiales, productos, etc...De acuerdo con la definición propuesta por un grupo de expertos de la ONU y de la OCDE, la subcontratación es un acuerdo contractual entre una primera empresa (subcontratante) y una segunda (subcontratada) para: a) el suministro, por la subcontratada, a pedido de la primera empresa, de piezas, componentes, subconjuntos o conjuntos que serán incorporados a los productos que vende la empresa primaria; b) la elaboración de materiales para la primera (suministrando ésta o no los materiales) y la producción o el acabado de piezas que la primera suministra y recibe de vuelta. En la empresa subcontratada, por tanto, se sustituye total o parcialmente al titular del pedido en sus actividades y responsabilidades por una parte, y se subordina a sus directrices técnicas por otra.

El concepto de subcontratación encierra en sí mismo ciertas formas de relación entre participantes con implicaciones económicas sensiblemente diferentes. En una primera aproximación, pueden diferenciarse cuatro tipologías fundamentales: De un lado, y en función del carácter suplementario o complementario de la producción que se subcontrata puede establecerse una primera distinción entre Subcontratación de Capacidad y Subcontratación de Especialidad; Por otro, y atendiendo a la naturaleza temporal o permanente de la subcontratación, ésta última puede ser de tipo Coyuntural o Estructural.

La Subcontratación de Capacidad se caracteriza porque la empresa subcontratada ofrece una capacidad de trabajo suplementaria a un industrial que no puede realizar sólo un determinado nivel de producción. Las razones, a menudo momentáneas, de este recurso al exterior, pueden tener orígenes diversos (falta de personal, de sitio debido a la superficie de los locales, etc...). En la Subcontratación de Especialidad el subcontratante utiliza los servicios de subcontratadas especializadas en técnicas que son diferentes a las que él posee. La empresa subcontratada dispone de una maquinaria de la que no dispone el cliente o le permite obtener una calidad superior a mejor precio. Subcontratante y subcontratada tratan de obtener por lo tanto un rendimiento máximo a través de una verdadera cooperación inter-industrial. La subcontratación posee en este caso un carácter complementario al especializarse la primera en funciones que complementan las de la firma para la que trabaja. La Subcontratación Coyuntural se caracteriza porque las decisiones son tomadas en función de oportunidades momentáneas, factores internos y externos, que pueden ser incluso específicos de la empresa misma. La Subcontratación Estructural implica

que las decisiones de la subcontratación estén enmarcadas en una política general y coherente de la empresa a largo plazo.

De la descripción realizada puede deducirse un complejo abanico de formas de organización del trabajo diferentes, de tipos de relaciones inter-industriales dando una idea de la amplitud misma de la subcontratación y de su complejidad.

### I.1 LA ALTA DENSIDAD DE LA SUBCONTRATACIÓN: TENDENCIAS DIMENSIONALES Y SECTORIALES.

En una aproximación general, resulta evidente la alta densidad de las relaciones de subcontratación en la industria del área comarcal de San Sebastián, pues la simple valoración de las firmas subcontratantes revela la existencia de una proporción elevada de establecimientos de este tipo. Así aparece reflejado en el Cuadro 1 donde se aprecia que del total de las firmas interrogadas, un porcentaje cercano a la mitad (44,03%) apunta un lógica de funcionamiento basada en la subcontratación como subcontratantes. Por tramos de tamaño, los porcentajes mayores se acumulan en los estratos dimensionales superiores. En este contexto, más de la mitad de las empresas grandes y aproximadamente la mitad de las medianas (de tipo medio pequeño y medio-grande) subcontratan determinadas tareas o productos. La proporción resulta inferior en los establecimientos de tipo pequeño, por debajo de los diez empleos, con poco más de un tercio del total de las encuestadas.

Cuadro I Porcentaje de subcontratantes según firmas encuestadas en cada tramo de tamaño. Donostialdea, 1997.

Tamaño	NºEst	NºEnc.	%(*)	NºCon tr.	%(**)
0-9	872	188	21,50	70	37,23
10-49	317	108	34,06	57	52,78
50-249	65	47	72,03	23	48,94
>=250	12	9	75,00	5	55,56
	1266	352	27,80	155	44,03

% (\*) Establecimientos encuestados según tamaño (en %).

% (\*\*) Subcontratantes según encuestadas por tipo de tamaño (en %)

Fuente: Trabajo de campo y elaboración propia.

De aquí se deduce el importante despliegue de estrategias de este tipo, o si se prefiere, de medidas orientadas a la descentralización técnica y espacial de la producción; unas estrategias desarrolladas en su mayor parte por empresas de gran tamaño como respuesta a las necesidades de incremento de la competitividad y rentabilidad empresariales por efecto de la crisis desde mediados de los ochenta.

Atendiendo al sector de actividad (v. Cuadro 2) nos encontramos con varios sectores en los que la totalidad de los establecimientos encuestados afirma realizar tareas de subcontratación como subcontratantes (100%). Se percibe esto en el sector de metalurgia (27)CNAE-93), fabricación de material electrónico (32) y de material de transporte (34), si bien estos datos pueden llevar a engaño debido al carácter reducido de la muestra en estas actividades dada su escasa entidad cuantitativa en la industria comarcal <sup>3</sup>.

Cuadro 2. Porcentaje de establecimientos subcontratantes en cada sector.

CNAE-93	NºEst.	NºEncuest.	%(*)	NºSubcon.	%(**)
15	171	53	30,99	9	16,98
16	1	1	100,00	0	0,00
17	12	1	8,33	0	0,00
18	43	12	27,91	4	33,33
20	67	33	49,25	8	24,24
21	29	8	27,59	0	0,00
22	121	43	35,54	31	72,09
24	52	26	50,00	13	50,00
25	41	10	24,39	4	40,00
26	42	10	23,81	1	10,00
27	21	2	9,52	2	100,00
28	261	68	26,05	36	52,94
29	138	38	27,54	30	78,95
31	46	8	17,39	4	50,00
32	12	1	8,33	1	100,00
33	33	2	6,06	1	50,00
34	12	1	8,33	1	100,00
35	21	5	23,81	1	20,00
36	115	30	26,09	9	30,00
		352		155	44,03

%(\*) Establecimientos encuestados según sector (en %).

%(\*\*) Porcentaje entre el número de establecimientos encuestados en cada sector y el número de subcontratantes en dicho sector.

Fuente: Trabajo de campo y elaboración propia. Vease Anexo 1 con la clasificación de la CNAE-93.

<sup>3</sup>Dos establecimientos encuestados en el sector 27 de la CNAE-93 y uno en el 32 y 34 respectivamente. Es lo que explica lo elevado de estos porcentajes y no permiten extraer ninguna conclusión sectorial determinante. Lo mismo puede decirse del sector 33 (fabricación de equipo e instrumentos medico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería), en el que de los dos establecimientos encuestados uno apunta subcontratar determinados trabajos en la encuesta lo que supone un porcentaje del 50%.

Pero lo que interesa señalar es que en buena parte de los sectores predominantes en la estructura productiva comarcal la proporción de empresas subcontratantes es especialmente elevada. Así, casi el 80% de las empresas encuestadas en el sector de construcción de maquinaria y equipo mecánico (29) y más del 70% de las de artes gráficas (22) desarrolla relaciones de subcontratación mediante el encargo de tareas o productos a otras empresas. Otra de las actividades dominantes como es el sector de fabricación de productos metálicos (28) también destaca como contratista y más de la mitad de sus establecimientos reconocen su condición de subcontratantes. Dentro de los sectores con un peso específico importante en la zona debe mencionarse asimismo la industria química (24) y de fabricación de caucho y materias plásticas (25) con proporciones del 50% y 40% de subcontratantes en ambos casos.

En sentido inverso, otras actividades también importantes presentan una proporción de subcontratantes reducida, lo que obliga a resaltar la existencia de comportamientos sectoriales diferentes en relación con la subcontratación. Esto ocurre en el ramo de alimentación y bebidas (15) que no llega al 20%. Y lo mismo puede decirse del sector de fabricación de muebles (36), de la industria de la madera (20) o de la confección (18), que pese a su importancia en número de establecimientos, sólo subcontratan en un tercio aproximadamente de los casos<sup>4</sup>.

## **I.2 UNA SUBCONTRACIÓN ORIENTADA HACIA LA ESPECIALIDAD Y CON CARÁCTER ESTRUCTURAL.**

El objetivo de este epígrafe es doble ya que, por un lado, y con el propósito de determinar las tareas más comúnmente externalizadas, se ha elaborado un cuadro que recoge los principales tipos de trabajo subcontratados, realizando una tipificación según la dinámica observada en cada sector de actividad (v. Cuadro 3). Por otro, y a partir de la definición de tareas subcontratadas, se ha realizado una clasificación de la subcontratación por tipos de acuerdo con los parámetros y las definiciones explicadas arriba. Este análisis se realiza desde la perspectiva de las subcontratantes (v. Cuadro 4) y subcontratadas (V. Cuadro 5), considerando en ambos casos las peculiaridades existentes en los distintos sectores. El objetivo último es definir el abanico de formas de organización inter-industriales en las redes de subcontratación

---

<sup>4</sup>En estos dos últimos sectores es notoria la existencia de formas de organización atípicas, vinculadas al trabajo por encargo para establecimientos comerciales, constructoras e incluso particulares.

### Cuadro 3. Principales tareas subcontratadas según sector de actividad

Sector	Tarea
15	Elaboración parcial o total de algunos alimentos (relleno); labores de envasado, etiquetado, taponado; piecería (tapones, etiquetas, etc.); producto blanco
18	Trabajos de confección a talleres auxiliares
20	Trabajos para empresas de la construcción; madera en primera transformación
22	Preimpresión, impresión, composición, fotolitos, composición, filmación
	encuadernación, etiquetas, pintados
24	Operaciones aisladas (no especifican)
25	Transformado, inyectado, montaje, piecería de caucho y plástico
26	Viguetas, marmolería para construcción por encargo
27	Mecanizado, pintado y anonizado de piezas
28	Mecanizado, pintado y montaje de piezas
29	Fabricación y montaje de componentes mecánicos y eléctricos
	Maquinaria; mecanizado, piecería, modles, automatismos hidráulicos y eléctricos
31	Operaciones aisladas (tratamientos térmicos, mecanizado, pintado); Fabricación de material eléctrico para utilización y tratamiento
32	Parte primera de montaje y fabricación de equipos eléctricos (placas, tarjetas, etc..)
33	Fundición de cuerpos de latón
34	Trabajos de estampación
35	Mecanizado, tallado de engranajes, trabajos de calderería, maquinaria para barcos
36	Barnizado de muebles, piecería, trabajos por encargo de establecimientos comercios

Fuente: trabajo de campo y elaboración propia.

Como se ha indicado, el Cuadro 3 recoge las tareas habitualmente subcontratadas por las industrias de la zona. Se trata en la mayoría de los casos de la fabricación de piezas, componentes, subconjuntos y conjuntos que son incorporados a los productos que vende la empresa matriz. Estas tareas responden, por tanto, al concepto de subcontratación industrial propiamente dicha y su tipología debe interpretarse de acuerdo con el conjunto de actividades susceptibles de ser externalizadas por las firmas en los distintos sectores de actividad.

En algunos de estos sectores, como el de alimentación y bebidas (15), se indica el suministro de "productos enteros" a empresas subcontratantes para su comercialización posterior. Se trata de casos atípicos, que deben encuadrarse en el grupo de empresas que trabajan por encargo o bajo pedido para establecimientos comerciales y en las que se

establece más una relación de tipo proveedor-producto-cliente que una intervención o subordinación inter-firmas, en ausencia de un proceso de subcontratación industrial propiamente dicho. En casi todos los casos suelen ser pequeñas empresas que subcontratan la fabricación entera de un producto a otros establecimientos del mismo sector. Donde este tipo de subcontratación es más frecuente es sobre todo en la industria de la madera o del mueble donde el trabajo por encargo para firmas comerciales o constructoras es muy habitual (Cuadro 3).

Otro tipo de subcontratación diferente, aunque no aparece reflejada en este cuadro, consiste en la subcontratación de mano de obra (autónomos, particulares, etc.), con frecuencia temporalmente, para la realización de determinadas actividades. Suele hacerse en momentos de exceso de trabajo, y por eso puede considerarse una variante de la Subcontratación de Capacidad realizada coyunturalmente. Ello nos permite adentrarnos en los tipos de subcontratación industrial propiamente dichas mostradas en los Cuadros 4 y 5.

Cuadro 4. Tipos de subcontratación según rama de actividad. Empresas subcontratantes de Donostialdea, 1997.

CNAE-93	NºEmpresas	Tipo			Otros	No señala
		Espe		Capacidad		
		cia	Todo Parte			
15	9		4		4	
16	0					1
17	0					
18	4		3		1	
19	0					
20	8	1	7			
21	0					
22	31		31			
23	0					
24	13		9	3	1	
25	4		4			
26	1		0		1	
27	2		2			
28	36	2	31	2	1	
29	30	3	25	1	1	
30	0					
31	4		3	1		
32	1		1			
33	1		1			
34	1		1			
35	1		1			
36	9	1	8			
	155	7	131	7	9	1

Fuente:ídem



Cuadro 5 Tipos de subcontratación según rama de actividad. Empresas subcontratadas. Donostialdea, 1997.

CNAE-93	Nº Subcontr.	Tipo de subcontratación			Otros	No señala
		Sub. especialidad		Capacidad		
		Todo	Parte			
15	7		4		2	1
16	0					
17	0					
18	0					
19	0					
20	4				4	
21	2	1	1			
22	10	3	5		1	1
23	0					
24	9	9				
25	6	2	4			
26	2				2	
27	1		1			
28	47	24	7		13	3
29	11	5	4			2
30	0					
31	3	3				
32	0					
33	0					
34	0					
35	1	1				
36	11	1	1		9	
	114	49	27		31	7

Fuente: ídem

La observación de ambos cuadros permite extraer ciertos rasgos definitorios comunes a las empresas subcontratantes y subcontratadas desde esta perspectiva. Conviene indicar que los "casos atípicos" que acaban de ser comentados aparecen recogidos en estos cuadros en la columna correspondiente ("Otros"). El análisis de los Cuadros 4 y 5 evidencia la importancia de la Subcontratación de Especialidad como tipo de relación contractual básica tanto desde la óptica de las subcontratantes como de las subcontratadas. Así, el Cuadro 4 refleja que de las 155 empresas encuestadas-subcontratantes, 138, o sea casi el 90%, reconocen solicitar un tipo de subcontratación basada en la realización de determinadas tareas complementarias a las realizadas normalmente. Y lo mismo ocurre, si bien con menor énfasis, en el caso de las

subcontratadas (Cuadro 5), donde el porcentaje es de dos tercios del total (76 de un total de 114). Esta externalización de tareas o productos puede ser parcial o total. El Cuadro 4 refleja que la subcontratación de parte de la producción o de las actividades realizadas por las empresas es la pauta de comportamiento más habitual, al contabilizarse 131 casos de este tipo frente a 7 en los que se produce la Subcontratación de Especialidad Total. Por el contrario, y en caso de las subcontratadas, existe un mayor número vinculadas con la especialidad total, lo que debe interpretarse como resultado de la existencia de una mayoría de firmas en las que la "totalidad" de lo que producen va dirigido a una o varias firmas para las que trabajan. Inversamente, nos encontramos con 27 casos de subcontratación de especialidad parcial, que significa un tipo de producción mixta en la que las firmas combinan la fabricación propia con la subcontratada para otras empresas. Desde la perspectiva sectorial, la subcontratación de especialidad se concentra en el sector de maquinaria y equipo mecánico(29), transformados metálicos (28) y artes gráficas (22) en las subcontratantes. En las subcontratadas también en el sector de transformados metálicos, y a distancia en el de construcción de maquinaria y en el químico (24).

Por lo que respecta a la subcontratación de capacidad, destaca su carácter escaso y su concentración en las empresas subcontratantes de manera que no hemos encontrado ningún ejemplo en las subcontratadas. Y es que este tipo de subcontratación, en la que el subcontratista ofrece una capacidad de trabajo suplementaria a un industrial que no puede realizar sólo un determinado nivel de producción, es función inversa de la especialización pues cuanto mayor sea la especialización existente menor será la existencia de este tipo de empresas, lo que explicaría su poca entidad en el conjunto. Sectorialmente se concentra en el sector químico (24), de transformados metálicos (28) construcción de maquinaria (29) y sector eléctrico (31).

Otra clasificación de los tipos de subcontratación obedece al carácter esporádico o permanente de la misma, en otras palabras, a su naturaleza temporal, formando parte de la política de la empresa (estructural) o por el contrario desarrollándose de modo coyuntural. La ausencia de información completa sobre este particular impide la realización de un análisis con validez suficiente. Muy pocas empresas lo han comentado, y además lo han hecho de un modo informal e imposible de cuantificar. Con todo, y dada la enorme importancia presentada por los procesos de subcontratación de especialidad, puede advertirse una dominancia de la subcontratación estructural, habida cuenta la inserción habitual de la externalización y de los procesos de desconcentración técnica y espacial de la producción en el marco de las políticas generales de las empresas.

## II. SUBCONTRATACIÓN Y ESPACIO: IMPORTANCIA DE LA PROXIMIDAD FÍSICA Y DE LAS REDES LOCALES.

La nueva lógica organizativa basada en la subcontratación implica el despliegue de un amplio y complejo abanico de relaciones espaciales como consecuencia de la ubicación diferencial de contratistas y subcontratadas. En efecto, la externalización de tareas y productos llevada a cabo por las empresas subcontratantes y, por lo tanto, los procesos de desconcentración técnica y espacial del trabajo que ello implica, determina la configuración de unos espacios industriales concretos e interrelacionados, donde se materializan las redes de interconexión empresariales. Estos espacios pueden encontrarse próximos al lugar donde se localizan las empresas subcontratantes, e incluso identificarse con él, pero también su ubicación puede rebasar los límites regionales y nacionales, localizándose las empresas subcontratistas en diferentes lugares del extranjero.

Este epígrafe analiza la dinámica de la subcontratación propiamente dicha desde la perspectiva geográfica. Para ello contamos con la información que sobre la ubicación de las firmas subcontratadas nos ha sido facilitada por las empresas subcontratantes; y a la inversa, se dispone de los datos espaciales facilitados por aquéllas en relación con la localización de las empresas contratistas. Este análisis ha permitido constatar en una primera aproximación, la intensidad de los vínculos inter-empresariales locales. De este modo, tal y como refleja el Cuadro 6, en el que se cuantifica la ubicación de las empresas subcontratadas, su localización presenta un sesgo claramente favorable a la propia área metropolitana y/o comarcal de San Sebastián. Así lo demuestra el hecho de que, del total de firmas subcontratantes que han respondido a esta pregunta, el 90,2%, casi el 60% (57,14%) consideran el propio municipio donde ésta se ubica o los municipios pertenecientes al espacio comarcal como lugar de ubicación preferente de las empresas a las que subcontratan (V. Cuadro 6, opción a).

Cuadro 6 Ubicación de empresas subcontratadas (desde la perspectiva de las subcontratantes). Establecimientos industriales. Donostialdea, 1997.

Ubicación de empresas subcontratadas	NºEst.	%total
a)En los municipios de la comarca	80	57,14
b)En municipios de otras comarcas guipuzcoana(sin incluir Donaldea)	15	10,71
c)En municipios de Guipuzcoa (Incluyendo la comarca Donaldea)	12	8,57
d)En municipios del conjunto de la C.A.P.V y de Navarra	17	12,14
e)En toda España	12	8,57
f)Extranjero	4	2,86
	140	100,00

Fuente: ídem

Cuadro 7 Ubicación de las empresas subcontratantes (desde la perspectiva de las subcontratadas).

Ubicación de empresas subcontratantes	Nº est.	%total
a) En los municipios de la comarca	25	25,00
b) En la provincia de Guipúzcoa	30	30,00
c) En municipios del conjunto de la C.A.P.V y de Navarra	12	12,00
d) En toda España	20	20,00
e) En el extranjero	2	2,00
f) En municipios de toda España y del extranjero	11	11,00
	89	89,00

Fuente: ídem

Si ampliamos el marco espacial de análisis a la provincia de Guipúzcoa un 10% de las subcontratantes se sirven de firmas situadas en comarcas de su provincia para la realización de los acuerdos (opción b). Este porcentaje aumenta casi un 9% más si tenemos en cuenta aquéllas que actúan de manera mixta, es decir, incluyendo Donostialdea y la provincia en su conjunto (opción c). De este modo, sumando las opciones a, b y c, más de las tres cuartas partes de las subcontratantes tienen a la provincia como centro básico de operaciones. Finalmente, si consideramos la opción d) donde se contabilizan el número de subcontratantes que considera toda la Comunidad Autónoma y Navarra como espacio de localización de las empresas subcontratadas (12,14%) , y sumamos dicho porcentaje a los anteriores, casi el 90% de la subcontratación, vista esta desde la óptica de las subcontratantes, se desarrolla dentro del propio País Vasco y Navarra. En este proceso el factor “proximidad” continua todavía teniendo bastante peso en la selección de las subcontratadas, aunque también la propia especialización productiva de la industria de la comarca y, en líneas generales, del País Vasco, concentrada en sectores como el metal, la máquina-herramienta, el papel o las artes gráficas, lo que permite entender la dirección de los flujos y la componente espacial de las relaciones de subcontratación, tan volcadas hacia el mercado “doméstico”. La importancia de la propia comarca o del País Vasco vuelve a ponerse de manifiesto cuando contemplamos otras opciones que tratan de vislumbrar el alcance espacial de la subcontratación fuera de la CAPV, predominando en la mayor parte de los casos situaciones mixtas de subcontratación (dentro y fuera de la CAPV). De este modo, y cuando consideramos el ámbito nacional, observamos que el número de subcontratantes comarcales que utiliza España en su conjunto como ámbito de sus operaciones es de 12 establecimientos (opción e), no llegando al 8,57% del total. Y lo mismo ocurre si analizamos el comportamiento de las subcontratantes con relación al extranjero

(opción f). Sólo cuatro establecimientos encuestados subcontratan fuera de nuestras fronteras, de los cuales uno combina subcontratistas de la propia comarca y de fuera y los tres restantes se dirigen a subcontratar en el extranjero, si bien está limitado al Sur de Francia (sector Iparralde), es decir, al País Vasco Francés, lo que demuestra una vez más la importancia de la proximidad física en el desarrollo de la subcontratación y “a priori” ,la escasa entidad que, al menos en el momento actual, presenta el proceso de deslocalización.

El Cuadro 7 refleja la localización de las empresas subcontratantes, contemplada ésta desde la perspectiva de las industrias subcontratadas encuestadas. Al respecto, lo primero que debe señalarse es que se ha obtenido información de un total de 100 establecimientos subcontratados, lo que representa un porcentaje cercano al 90%. Por lo que respecta a la localización de las subcontratantes dentro del propio ámbito comarcal (opción a), ésta se produce en una cuarta parte de los casos, y un 30% más realiza los encargos provenientes de un mercado de subcontratación más amplio, centrado en la provincia guipuzcoana (sin incluir la comarca de San Sebastián). De este modo, la mitad de las subcontratadas trabajan para contratistas que se hallan localizadas en ámbitos muy próximos físicamente, confirmándose la ya mencionada existencia de fuertes redes locales de subcontratación en la zona, si bien las subcontratadas tienen un marco espacial más amplio de actuación. Así lo demuestra la importancia superior del mercado regional de la CAPV y Navarra (12%), y también el peso que tienen las subcontratantes del resto del territorio nacional y que llegan a suponer una proporción del 20%. En cuanto al mercado transnacional, el monto de establecimientos que realiza lo esencial de sus trabajos para firmas extranjeras es muy reducido, del 2%. Ahora bien, la existencia de un abundante número de empresas que tenían como mercado de subcontratación una opción combinada entre firmas del mercado nacional y extranjero es muy importante, de manera que como aparece en el cuadro un 11% de las subcontratadas trabajan para dentro y fuera de España.

En síntesis, tanto en las subcontratantes como en las subcontratistas comarcales hay una tendencia claramente favorable hacia las relaciones de tipo local/regional, si bien las subcontratadas trabajan también en grandes proporciones para empresas localizadas fuera (mercado nacional y extranjero), lo que es un indicativo de la competitividad de la industria comarcal. En efecto, el hecho de que la gran mayoría de las subcontratantes se surtan para la realización de sus trabajos de redes locales indica la fuerte especialización y competitividad de la industria de la zona, capaz de surtir a la mayoría de las contratistas sin problemas. Las subcontratadas de la comarca, siendo sobre todo firmas de pequeño tamaño, además de trabajar para firmas locales desarrollan fabricaciones o tareas en ámbitos espaciales más amplios lo que demuestra su capacidad para desbordar las

fronteras locales y regionales, y en consecuencia, su elevada capacidad concurrencial, reflejando en cierta medida las “tendencias deslocalizadoras” propias de una economía cada vez más globalizada, con firmas subcontratantes extranjeras con sus propias dinámicas y lógicas territoriales.

### **III. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA DESLOCALIZACIÓN Y SUS IMPLICACIONES.**

Como se ha comentado, la deslocalización es el traslado, total o parcial, de actividades productivas de un espacio (región, comarca, municipio) a otro (generalmente en otro país), y constituye una consecuencia más del proceso de globalización económica al amparo de las ventajas permitidas por los avances tecnológicos. No es un fenómeno nuevo, pero recientemente y a raíz de la ampliación de la UE, se está planteado con mayor fuerza. La principal razón por la que una firma se deslocaliza es la búsqueda de ventajas comparativas, principalmente costes salariales más baratos, no descartándose otros motivos relacionados con la proximidad y entrada a nuevos mercados, búsqueda de una marca conocida en esos mercados finales o el aprovechamiento de economías de aglomeración (Cámara de Guipúzcoa, 2006, 124). La mayoría de los estudios sobre el tema coinciden en que se trata de un proceso inevitable, dada la permanente búsqueda empresarial de una mayor eficiencia económica y que se está intensificando actualmente ante una economía cada vez más global. Este fenómeno produce, en principio, una pérdida de empleos en los espacios afectados, empleos difícilmente recolocables debido al ya consolidado e intenso proceso de terciarización económica experimentada por efecto de la crisis de los ochenta en las áreas desarrolladas, pudiendo provocar un receso importante de las rentas y del dinamismo de estos espacios.

Resulta pues de enorme interés analizar lo sucedido al respecto para nuestro ámbito de estudio, analizando las lógicas territoriales de las firmas. Ya se ha indicado cómo la dinámica de funcionamiento de las firmas subcontratantes, con capacidad potencial de deslocalizar sus actividades, evidencia la intensidad e importancia de los mercados de subcontratación de tipo local y/o regional, lo que demuestra que, en una primera aproximación y de momento, la deslocalización no está adquiriendo tintes excesivamente preocupantes y dramáticos, al menos desde esta perspectiva, lo que no obsta para resaltar la honda preocupación existente en ese sentido. Por otro lado, y como se señaló en la introducción, los datos existentes actualmente sobre la deslocalización en la comarca tampoco permiten llegar a conclusiones firmes y válidas acerca de la magnitud de este fenómeno. De hecho, y tras realizar varias consultas en estos últimos meses, no se ha



podido obtener información concreta al respecto más que la expuesta arriba. Nos referimos a casos concretos de empresas de esta comarca que se hayan deslocalizado o tengan previsto hacerlo en un futuro inmediato. Lógicamente, esto no es extrapolable al conjunto de la CAPV donde sí se están empezando a detectar ejemplos expresivos al respecto.

Con todo, pueden avanzarse aquí algunos indicios de las características básicas de estos procesos así como las medidas potencialmente aplicables para resolver con éxito las próximas oleadas de este proceso, previsiblemente importante en un futuro próximo. Para ello contamos con el Informe al respecto que para el conjunto de la CAPV ha realizado la Cámara de Comercio de Guipúzcoa, en el que se aborda tanto su definición como las diferentes teorías que argumentan las razones de la deslocalización, sus impactos y diversas sugerencias para tratar de minimizar el problema. Específicamente, se exponen algunos datos sobre este fenómeno en esta región, planteando propuestas precisas de acción (Cámara Gipuzkoa, 2005).

En general, se acepta que son las empresas de gran tamaño y, en concreto, las multinacionales, las mejor situadas para explotar las oportunidades que se ofrecen en los mercados en expansión, y por lo tanto, susceptibles de trasladarse, de manera que la estructura productiva comarcal, caracterizada por el extraordinario predominio de las pymes (95%) limitaría, en principio, la capacidad de abordar individualmente iniciativas inversoras en mercados internacionales y explicaría “a priori” la escasa entidad del fenómeno en nuestro ámbito de estudio, aspecto ya indicado. Con todo, la deslocalización de empresas grandes arrastra la pérdida de muchos empleos en empresas auxiliares de menor tamaño ante la necesidad de trasladar aquellas actividades poco competitivas, con escasa generación de valor añadido, es decir, con reducida utilización de conocimiento, cualificación profesional y tecnología, permitiendo especializarse en las fases empresariales que requieren una mayor intensidad de dichos factores. No hay que olvidar que otro de los rasgos característicos del tejido industrial comarcal, y vasco en general es, además del señalado funcionamiento reticular, su carácter auxiliar (p.e sector de automovil en Guipúzcoa), de manera que las potenciales implicaciones negativas en relación con la posible disminución de la demanda de grandes firmas que, implantadas o no en el País Vasco, pero vinculadas a él por redes de subcontratación, decidieran deslocalizarse hacia otros ámbitos pueden ser muy importante en nuestra zona de análisis, argumento ya señalado en diversos documentos técnicos de carácter institucional o privado.

Por otro lado, y de acuerdo con la información manejada en el informe apuntado, la situación de la industria de Euskadi en términos de costes laborales, productividad e innovación revela asimismo que existe un margen de mejora considerable, al evidenciar la existencia de dificultades de las empresas para competir en precios, especialmente en

sectores industriales maduros e intensivos en mano de obra (metal-mecánico, bienes de equipo, de transporte) frente a la concurrencia desempeñada por países recientemente incorporados a la UE, especialmente, Polonia y la República Checa, etc., pudiendo desencadenar procesos deslocalizadores con efectos muy preocupantes (idem, p.75-77)<sup>5</sup>.

El estudio de la Cámara concluye que para adaptarse a la economía globalizada actual y minimizar los impactos negativos de la deslocalización las empresas de la zona necesitan llevar a cabo cambios importantes que no deben demorarse en el tiempo. Entre ellos, aumentar su tamaño (para explotar las posibilidades de un mercado global y sus mercados) profesionalizar la gestión (superando el carácter familiar de muchas empresas), promover la innovación tecnológica y efectuar un uso más intensivo y avanzado de las tecnologías de la información y de la comunicación, mejorar la cualificación y conocimiento de los trabajadores a través del aprendizaje permanente, desarrollar una cultura empresarial que conduzca a una mayor internacionalización, mejorar la rentabilidad de las inversiones en tecnología e innovación hasta conseguir una investigación más centrada en procesos, y que las actividades que tengan mayor valor añadido, más estratégicas y de mayor contenido tecnológico se mantengan aquí, etc. En este contexto, el papel del Sector Público se considera importante, debiendo centrar sus esfuerzos en mejorar la competitividad de las empresas. Para ello se sugieren medidas, no exentas de la polémica y del debate, relacionadas con reformar el Sistema de Innovación Vasco, la creación de observatorios económico-tecnológicos, la clonación de parques y polígonos en áreas geográficas de interés, la generación de un fondo social para evitar los perjuicios de los trabajadores sin empleo (seguro salarial) y el establecimiento de penalizaciones a las empresas que se deslocalizan.

## CONCLUSIONES

De todo lo dicho parece lógico extraer las siguientes conclusiones: las relaciones de subcontratación presentan un importante grado de desarrollo en la comarca de San Sebastián. Afectan a todas las categorías empresariales aunque las empresas de mayores dimensiones (medio-grande y grande) que participan en estas relaciones actúan mayormente como subcontratantes en tanto que las pequeñas empresas como subcontratadas. Las empresas de tipo medio-pequeño, por su parte, operan de las dos

---

<sup>5</sup>Al respecto, convendría evaluar el significado que en un futuro próximo podría tener la eventual decisión de traslado de la planta que la marca de automóviles Volkswagen tiene en Pamplona a Eslovaquia y Bruselas en las áreas afectadas, entre ellas nuestra propia zona de estudio.

formas, constituyendo el segmento dimensional más polivalente y dinámico de todo el conjunto y en el que además la presencia tanto de subcontratistas como de subcontratantes resulta ser muy elevada.

La importancia de la subcontratación en San Sebastián y su área metropolitana se comprende mejor si atendemos a las actividades en las que se concentran mayoritariamente estas relaciones, unas actividades que, en líneas generales, coinciden con los sectores productivos predominantes en la industria de la zona, y muy particularmente por lo que se refiere a la fabricación de productos metálicos, la construcción de maquinaria y equipo mecánico y las artes gráficas. Todo ello permite evidenciar un notable proceso de fragmentación funcional y productiva, si bien dotado de una fuerte coherencia interna, y particularmente notorio en las actividades citadas, que integra en una misma dinámica a buena parte del tejido empresarial analizado. En su base, pues, se encuentra tanto la citada génesis progresiva de estructuras productivas en red altamente integradas ("*networking-firms*", Morgan,1990;152), como el proceso de atomización productivo y la dispersión espacial de su industria. Ahora bien, todo ello no exime al tejido industrial de verse afectado por los procesos de deslocalización debido al carácter prácticamente inevitable de esta estrategia y a las consecuencias que el traslado de grandes firmas puede tener sobre la una industria dominada por pymes y especializada en tareas y productos intermedios o auxiliares. Es un tema que todavía no se ha materializado de forma relevante en este ámbito concreto de la CAPV pero que preocupa seriamente a expertos y empresarios. Asunto de sumo interés será, en una perspectiva temporal más amplia evaluar el alcance, características e implicaciones de las nuevas lógicas territoriales desplegadas por las firmas de la zona así como el tipo de medidas implementadas y especialmente su grado de efectividad para paliar sus efectos.

## FUENTES Y BIBLIOGRAFIA

CAMARA DE GIPUZKOA (2005): *El fenómeno de la deslocalización.propuesta de acciones para minimizar sus efectos*.Camara de Comercio,Industria y Navegación de Gipuzkoa.141 pp.

CAMARA DE GIPUZKOA (1996) .*Listado de empresas industriales de la comarca de San Sebastián*

GIL ALVAREZ, E. (2004): *Efectos socio-económicos y espaciales de la crisis industrial y el proceso de reestructuración productiva en la comarca de San Sebastián (Donostialdea): De Zona Industrial en Declive a Potencial Medio Innovador*". Universidad de Valladolid. 2004. 676 pp. Inédita.

MANERO MEIGUEL, F (1987): "Crisis industrial y mutaciones espaciales: por una nueva formulación de la Geografía de la Industria", *Boletín de la A.G.E.*, n15, págs. 1-27

MANERO MIGUEL, F. (1995): "Cambio industrial y reorientación estratégica del desarrollo regional" en R.MENDEZ y J. BOSQUE (Eds.): *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Ed. Oikos Tau. Barcelona.pp23-43

MÉNDEZ GUTIERREZ DEL VALLE,R.(1997): "Transformaciones económicas y reorganización espacial: un contexto". En *Boletín de la AGE*,n124,pp.5-11

MORGAN K. (1992): "Innovating by networking: new models of corporate and regional development" en DUNFORD MICK Y KAFKALAS GRIGORIS: *Cities and Regions in the new Europe* Bellhaven Press. London.pp 150-170.

PASCUAL H. Y MANERO (2005): *Innovación tecnológica, servicios a las empresas y desarrollo territorial*. Universidad de Valladolid.

### **ANEXO 1. Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93)\* Actividades industriales.**

- 10-Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba.
- 15- Industria de la alimentación y bebidas.
- 16-Industria del tabaco
- 17-Industria textil
- 18- Industria de la confección y de la peletería
- 19. Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería y viaje; artículos de guarnicionería, talabartería y zapatería.
- 20- Industria de la madera y el corcho, excepto muebles, cestería y espartería.
- 21-Industria del papel
- 22-Edición, artes gráficas y reproducción de soportes y grabados.
- 23-Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares.
- 24-Industria química
- 25-Fabricación de productos del caucho y materias plásticas.
- 26- Fabricación de otros productos minerales no metálicos
- 27-Metalurgia
- 28-Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo.
- 29-Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico.
- 30-Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos
- 31-Fabricación de maquinaria y material eléctrico
- 32-Fabricación de material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio,televisión y comunicaciones.
- 33-Fabricación de equipo e instrumentos médico quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería.
- 34-Fabricación de vehículos de motor, remolques y semiremolques.
- 35-Fabricación de otro material de transporte.
- 36- Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras
- 37-Reciclaje

### **Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.**

40- Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente.

41-Captación, depuración y distribución de agua.

Fuente: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Guipúzcoa

\*Nota: La relación de industrias clasificadas sólo hace mención a las actividades que se desarrollan en unidades fabriles del espacio metropolitano de San Sebastián.

# O PROCESSO DE FORMAÇÃO E REFUNCIONALIZAÇÃO DE BROWNFIELDS NAS CIDADES PÓS-INDUSTRIAIS: O CASO DO BRASIL

Amanda Ramalho VASQUES

Doutoranda em Geografia - Universidade de São Paulo /USP/Brasil

[amandav@usp.br](mailto:amandav@usp.br) - Bolsista FAPESP

**Resumo:** Este estudo busca fazer uma análise dos antigos espaços industriais desativados que sofreram refuncionalização de suas funções, intervenção denominada na literatura estrangeira de “*Redeveloping Brownfields*”. O objetivo deste trabalho é destacar os processos que deram origem a extensas áreas de *brownfields* que compõem atualmente a paisagem das cidades pós-industriais e compreender a dinâmica de refuncionalização destes locais. Este trabalho está focado em estudos brasileiros, notadamente o caso de São Paulo, a principal metrópole industrial do país, que apresenta experiências de refuncionalização de *brownfields*, apontando a viabilidade de novas funções para o resgate da qualidade sócio-ambiental e revalorização dos espaços urbanos.

## El proceso de formación y reconversión de *brownfields* en las ciudades pos-industriales: estudios en Brasil.

**Resumen:** Este estudio busca hacer un análisis de los antiguos espacios industriales desactivados que sufrieron reconversión de sus funciones, que es denominado por la literatura anglo-francesa de “*Redeveloping Brownfields*”. El objetivo de este trabajo es señalar los procesos que dieron origen a grandes áreas de *brownfields* que hacen parte de el paisaje de las ciudades pos-industriales y comprender la dinámica de reconversión de estas áreas. En este trabajo nos centraremos en estudios brasileños, notadamente el caso de São Paulo, la principal metrópoli del país, que presenta experiencias de reconversión de *brownfields*, apuntando la viabilidad de las nuevas funciones para el rescate de la cualidad socio-ambiental y la revalorización de los espacios urbanos.

## I – O Processo de Formação de *Brownfields* nas Cidades Pós-Industriais

O termo *brownfield*, já bem conhecido nos Estados Unidos, é traduzido no seu sentido literal como “campos escuro-marrons” e foi inicialmente usado para distinguir-se dos

chamados *greenfields* ou “campos verdes” que se referem às áreas agrícolas, florestais, parques e estuários naturais. A sua definição é encontrada na lei pública norte americana 107-118 (H.R.2869) como sendo instalações industriais ou comerciais abandonadas, ociosas e subutilizadas cujo redesenvolvimento é complicado devido contaminação real ou percebida, mas que tem um potencial ativo para reuso”.

Em outros idiomas são encontrados termos sinônimos aos *brownfields*: *friches (urbaines et industrielles)* na França; *derelict land* no Reino Unido; em alemão, segundo Sanchez (2001,29) se utilizam os termos *altstandorte* (antigos sítios industriais) e *atbastein* (carga ou peso do passado, herdada).

As *friches* tem sua origem no trabalho do geógrafo francês Jean Labasse (1966, 27, 563,564) “*L’Organization de l’espace*” onde o conceito foi introduzido inicialmente como vazio social: ‘*friches sociales*’, que corresponde a *die Sozialbrache* presente no trabalho do geógrafo alemão Wolfgang Hartke onde o conceito se aplica as “terras aráveis que restaram sem utilização por razões econômicas e sociais” (HARTKE; 1952, 62 apud LABASSE; 1966, 564). Na edição em espanhol o termo é traduzido como *erial social – barbecho social*, e se associa aos ciclos de industrialização.

A ocorrência destes espaços é fenômeno natural dentro de um tecido urbano que evolui. Com a passagem de uma economia industrial para uma economia pós-industrial as paisagens foram marcadas por estes terrenos, herança decorrente do fechamento de indústrias no período da desindustrialização.

Os locais *brownfields* não são necessariamente antigas indústrias, podem também ser empresas comerciais desativadas, minas abandonadas, lixões ou depósitos de resíduos, todo tipo de infra-estrutura de transporte como ferrovias, portos e aeroportos, além de barragens, usinas termelétricas e nucleares que tiveram seus usos cessados.

As antigas regiões européias industrializadas foram as primeiras a deparar-se com a necessidade de reabilitar estes espaços. Países de industrialização antiga, como o Reino Unido, França, Alemanha e Bélgica, apresentam *brownfields* como consequência da mudança da estrutura econômica e do declínio das indústrias tradicionais.

Segundo Grimski & Ferber (20001,145) projetos individuais europeus apresentam estratégias regionais diferentes no que diz respeito à recuperação das áreas de *brownfields*: no nordeste da França a prioridade era remover terrenos degradados ao invés de restaurá-los exteriormente, na área alemã do Ruhr a reabilitação ecológica tem prioridade, mas ainda objetiva-se o desenvolvimento industrial compatível com o meio ambiente. No Reino Unido a promoção é para investimentos diversificados: negócios, parques industriais, residências e atividades que gerem emprego.



Nos Estados Unidos da América a formação de *brownfields* está principalmente associada, ao deslocamento da produção industrial do chamado “*rust belt*”<sup>1</sup> – ‘cinturão de ferrugem’, região econômica no quadrante Nordeste e Meio Oeste dos EUA. Nos anos 70 o termo foi inicialmente empregado para designar regiões altamente industrializadas que foram afetadas pelas mudanças de realocização das indústrias para o “*sun belt*”<sup>2</sup> – ‘cinturão do sol’, resultando no declínio populacional (desemprego e migrações) e econômico (abandono das fábricas) das cidades do *rust belt*.

Chicago faz parte da região econômica que foi afetada pelas mudanças de realocização. Segundo Rafson (RAFSON & RAFSON, 1999, 2), em 1902 a ‘Chicago Industrial’ se revelou com a criação do maior parque industrial do mundo daquela época – o ‘*Central Manufacturing District*’, que alcançou um notável sucesso, devido ao fato de Chicago ser o principal entroncamento ferroviário dos Estados Unidos.

Em menos de um século as condições mudaram radicalmente: os caminhões tomaram o lugar da ferrovia e os carros tomaram o lugar dos bondes. O distrito já estava deteriorado fisicamente, bem como as áreas industriais próximas, e os problemas de contaminação agravavam a situação. Entre as décadas de 1960 e 1970 começaram as primeiras ações de limpeza ambiental das áreas e a década de 1990 ficou voltada para o *redesenvolvimento de brownfields*, considerado prioridade para recuperar a base de emprego na cidade, uma vez que, a indústria era responsável pelo maior número de postos de trabalho.

Estes são alguns exemplos que apontam para a formação de cenários de *brownfields* urbanos. As dinâmicas territoriais, neste sentido, são incessantes, e estas áreas residuais estão assentadas sobre o princípio que todas as atividades econômicas um dia cessam sua função, por inúmeras razões.

Kivel (1992,122-127) destaca as mudanças econômicas, tecnológicas e sociais que provocam readaptações dentro da estrutura de utilização de espaços, como sendo um dos fatores gerais para o surgimento destas áreas. Causas mais específicas podem colaborar para o êxodo fabril, como por exemplo, o declínio industrial com o fechamento de indústrias por estruturas e maquinário obsoleto, ou por fraca demanda local, com preços elevados dos terrenos dentro dos antigos bairros, havendo disponibilidade de localizações mais favoráveis ou rentáveis.

As conseqüências destas mudanças são registradas no abandono a que vão sendo fadadas as fabricas no atual período pós-industrial. A desativação de sua função produtiva gerou áreas de *brownfields*, marcando a paisagem acinzentada com a degradação física e a

---

<sup>1</sup> Fazem parte do ‘*rust belt*’ cidades dos estados Illinois (cidades industriais ao longo da região dos Grandes Lagos), Indiana, Michigan, Ohio e Pennsylvania, e cidades do Nordeste americano.

<sup>2</sup> Fazem parte do ‘*sun belt*’ cidades dos estados ao sul dos EUA: Califórnia, Flórida, Arizona, Texas, Louisiana entre outras.

desvalorização. O fechamento gera desemprego, terrenos e edifícios se deterioram com o tempo, os espaços ociosos se convertem muitas vezes em depósitos e abrigos clandestinos, ficam subutilizados, e, por fim, a economia local fica estagnada.

Nestas condições, aquele espaço antes produtivo torna-se espaço de medo, de rejeição, de marginalidade, convertendo-se em uma paisagem urbana cujos elementos a população rejeita.

A demolição seria uma saída mais fácil, mas, dependendo do caso, correr-se-ia o risco de destruir partes da história local e apagar as marcas arquitetônicas. O aproveitamento da infra-estrutura existente, a atuação efetiva do poder público na condução de políticas de requalificação espacial e a participação da comunidade na limpeza e refuncionalização desta área, tornam-se uma oportunidade de '*reanimar*' um bairro.

Os autores Vant & Thomas (1991, 129) analisam os eixos prioritários da política urbana de municípios franceses e colocam como objetivo triplo: frear a expansão periférica, parar a especulação imobiliária e promover na população residente a melhoria da qualidade de vida, entendendo que este conceito engloba a melhoria de equipamentos sócio-culturais. Nesta perspectiva, reinvestiria-se em comunidades já existentes e incentivaria-se que as próprias se organizassem para decidir os novos usos para as velhas fábricas abandonadas.

Contudo, alguns impedimentos acabam por suplantam as tentativas de refuncionalização, fazendo com que haja subutilização dos imóveis para usos marginais, quando não, o descaso e o abandono. A presença de contaminação e os altos custos para a despoluição dos terrenos converteram-se num obstáculo à refuncionalização. Outros problemas para a reconversão de terrenos e edifícios industriais são citados:

“problemas... de ordem econômica ( o mercado não é bastante dinâmico para absorver a oferta, condição bastante presente em regiões de desindustrialização acelerada) ou legal ( o zoneamento não permite usos não-industriais, de modo que as leis ou regulamentos que estabelecem esse zoneamento devem ser modificados para permitir novos usos; as regulamentações sobre segurança contra incêndios impõem condições que dificultam a manutenção da estrutura). Razões de ordem ambiental também podem dificultar a reciclagem de edifícios” (SANCHEZ, 2001, 40).

A despeito das barreiras, podem-se conhecer exemplos bem sucedidos reconversão de antigos espaços industriais, cujos resultados alcançados podem indicar caminhos alternativos para contornar os desafios relativos às áreas de *brownfields*.

## II – A Dinâmica de Refuncionalização de *Brownfields*

Segundo Sánchez (2001, 16), todos os empreendimentos têm uma *vida útil* ou um *ciclo de vida*. Devido a razões econômicas, ambientais, de mercado, atraso tecnológico, e outras, as indústrias fecham, as minas são abandonadas, os depósitos esgotam sua capacidade de estoque, muitas estações e trilhos ficam ociosos, os portos ficam pequenos demais para comportar grandes navios, as barragens são desativadas, ou seja, tornam-se finitas as suas funções.

O ato de *Refuncionalizar*, segundo Evaso (1999, 34-35), implica na alteração da função de uma determinada coisa/elemento, atribuindo-lhe um novo valor de uso. É na categoria do lugar que, segundo o autor, são confrontadas variáveis velhas e novas através de introduções e acomodações que produzem novos contextos:

“Tais acomodações requerem, às vezes, adequações por parte do espaço construído: demolições (supressões), reformas (superposições) e acréscimos (acumulações)... As alterações a serem feitas reordenam o conteúdo, atribuindo a cada elemento uma nova posição hierárquica, que é, essencialmente, de cunho funcional” (EVASO, 1999, 34,35).

Propriedades comerciais e industriais transformam-se em *brownfields* porque perdem, por inúmeros motivos, sua antiga função, ou seja, seu conteúdo. Fica a forma abandonada até que sejam feitas várias adequações e reformas para torná-la apta a receber uma nova função. Quando isto acontece, forma com conteúdo, a propriedade deixa de ser um *brownfield* e volta a ter um uso ativo.

Mesmo sendo comum o aparecimento de *brownfields*, a sua multiplicação transforma-se em uma preocupação para os cidadãos e governos, e a necessidade de intervenção torna-se iminente. Entretanto, definir um uso futuro para estas instalações requer instrumentos de intervenção, viabilidade econômica e um contexto legal. Para Bruyelle (1992, 179), o aumento destas superfícies e do número de *brownfields* está ligado a uma superprodução mais rápida que a demanda, ou seja, existem desequilíbrios de mercado, sendo necessárias estratégias de utilização destes espaços.

As possibilidades de reuso, segundo Bruyelle (1992, 181), se dão conforme a natureza dos locais: edifícios ou terrenos que podem ser limpos, demolidos ou abandonados, e de acordo com as demandas, os usos futuros.

As várias de formas de reutilização esboçam uma ampla gama de soluções capazes de renovar urbanisticamente estas áreas degradadas. O setor de serviços e comércio, entre eles shoppings, supermercados, hotéis, etc, tem predominado, após a limpeza e adequação de edifícios.

As áreas *brownfields* podem ser de duas naturezas: terrenos e edifícios. No caso dos terrenos, estes podem continuar abandonados ou podem ser reutilizados após intervenções e limpezas, para que seja feito um loteamento da área, por exemplo. No caso dos edifícios, as possibilidades são a sua destruição através do processo de demolição e uma nova construção sobre o terreno, ou os edifícios podem ser limpos e reutilizados em blocos ou em partes, sob a forma de condomínio.

Bruyelle (1992, 180,181) estabelece uma classificação quanto a este reuso. O caso *A – Abandono* acontece principalmente nos terrenos e edifícios poluídos, como por exemplo, os que abrigavam uma indústria química. As zonas siderúrgicas também são apontadas como pouco recuperáveis, e, neste caso, ainda podem ser incluídas as áreas mineradoras que entraram em decadência. Para Sanchez (2001, 22), “o abandono é ambientalmente perigoso, socialmente injusto, e, economicamente, pode representar um desperdício de recursos”. Mesmo assim, esta situação costuma ser o fim mais comum para locais *brownfields*.

No caso *B – Reutilização após limpeza limitada*, os edifícios ou terrenos exigem pouca intervenção para que se apresentem tal como foram deixados. No caso *C – Reutilização após limpeza e rearranjo*, estão inclusos os procedimentos de limpeza que recolocam os *brownfields* num ‘estado vivamente pronto’, a fim de ‘levantar’ as zonas deprimidas economicamente. O caso *D – Demolição*, uma destruição que deve ser seguida de reconstrução. O trinômio: construção – demolição – reconstrução costuma ser o caminho mais comum para os projetos de reordenação do território. Para os que crêem que a demolição é um meio radical, os defensores de tal prática justificam-se através das condições em que os imóveis se encontram: inadaptáveis, insalubres e mal conservados, sendo preferível sua demolição a uma tentativa de reabilitação.

Cada caso será definido conforme o uso anterior e de acordo com as suas potencialidades e restrições. Após os devidos processos de intervenções sobre estes locais, incluindo a sua limpeza descontaminação (quando for o caso), e preparo do terreno e/ou edifício para que esteja apto a receber um novo uso, abre-se o leque de variedades de reutilizações capazes de revitalizem o local. Algumas das possibilidades de reutilização de *brownfields* podem ser elencadas, tais como: comércio e serviços, institucional, espaços verdes e lazer, industrial, residencial, cultural e outros.

Ganhando novos usos, estes espaços passam a oferecer benefícios, como: a criação de empregos e aumento na base de impostos; o aproveitamento da capacidade de ação da população, que pode auxiliar no processo de limpeza dos locais, criando, assim, de comunidades sustentáveis, atentas ao meio ambiente; revitalização física da área atraindo pessoas; promoção de investimentos; preservação das áreas verdes, agriculturáveis, reflorestadas, ainda intactas (*greenfields*), uma vez que o espraiamento urbano (*urban*

*sprawl*) pode ser diminuído com a reutilização dos *brownfields*; e, finalmente, elas podem se tornar exemplos de um eficiente uso da infra-estrutura existente.

### III – Formação e Refuncionalização de *Brownfields* no Brasil: Enfoque na Metrópole de São Paulo

No Brasil, outras causas predominaram para o aparecimento de *brownfields*. Com a abertura econômica dos mercados no processo de *globalização*, a competição entre países acirrou-se, fazendo com que muitas áreas industriais não conseguiram reestruturar sua base produtiva, nem acompanhar as mudanças tecnológicas, entrando em declínio. O pólo têxtil de Americana (SP) é um exemplo, a competição com os tecidos asiáticos, na década de 1990, fez com que muitas unidades fabris encerrassem suas atividades.

Além disso, Brasil vivenciou, em épocas distintas, o apogeu e o declínio dos *ciclos econômicos* como o da cana-de-açúcar na região Nordeste, o do algodão (Maranhão), o da mineração (Minas Gerais), e do café (eixo Rio de Janeiro - São Paulo). Ao fim destes ciclos, restaram áreas e estruturas obsoletas (estradas de ferro, portos, etc.).

De maneira geral outro fato que contribuiu para a formação de *brownfields* em várias cidades brasileiras foi o processo de *exurbanização* das atividades industriais (centro-periferia) – com o crescimento das cidades (*urban sprawl*), muitas indústrias passaram a se localizar longe dos centros urbanos, por motivos de ruído, poluição, intenso tráfego, etc. Formaram-se então os distritos industriais nas áreas periféricas e as indústrias foram deixando as áreas centrais, onde ainda permanecem *brownfields* isolados fragmentando o tecido urbano central.

Contudo, nesta pesquisa queremos focar o trabalho realizado por Vasques (2005) que analisa a *desconcentração industrial* como fenômeno marcante na metrópole paulistana (São Paulo), caracterizado pela transferência das unidades produtivas da capital em direção ao interior paulista, deixando de herança *brownfields* oriundos do fechamento de indústrias.

A atividade industrial em São Paulo desenvolveu-se no início do século XX. As estradas de ferro Central do Brasil e Santos-Jundiaí (antiga *São Paulo Railway*) atraíam e estruturavam a localização das indústrias.

De acordo com Mendes (1991, 26), o eixo Rio - São Paulo, no início da década de 60, tornou-se “a área de maior concentração de capitais internacionais investidos na atividade industrial”. A desaceleração econômica da década de 1960, entretanto, imprimiu a diminuição do ritmo de crescimento da indústria paulista. Este período está ligado ao Golpe Militar e às reformas institucionais concernentes aos financiamentos e ao capital estrangeiro. Esta fase foi seguida pelo “milagre brasileiro”, que se estendeu até 1974. Na década de 70,

o interior paulista já começava a se distinguir como o segundo espaço industrial do país, continuando em primeiro a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

A partir daí, porém, ocorreu gradativamente uma inversão de posições: o interior paulista começou a se industrializar e a RMSP a apresentar perda relativa da atividade industrial. Esse fenômeno foi chamado de “Reversão da Polarização”, “Espraiamento Industrial” e “Interiorização das Indústrias”, de acordo com vários autores (Azzoni,1985; Lencioni, 1991; Mendes,1991).

Uma das mudanças mais significativas foi o deslocamento do eixo de industrialização, que acabou forçando a construção de rodovias e impondo uma nova lógica de localização industrial. Segundo Rolnik (2001, 42-43), no fim da década de 1930 começou a ocorrer a substituição do transporte sobre trilhos (trens, bondes) pelo transporte sobre rodas (ônibus, carros). Durante a década de 1940, “o surto rodoviário mudou a geografia das zonas de expansão da cidade”.

Outros estímulos à transferência de indústrias da região central de São Paulo, seja para o ABC, para o interior paulista ou outros estados, são apontados por Sales (1999, 119): altos preços dos terrenos frente à necessidade de expansão das plantas, restrições de ordem ambiental, procura de distanciamento dos pólos de grande atividade sindical, e as próprias inovações do processo produtivo que conduzem à reestruturação industrial.

Lencioni (1991, 71) aponta a degradação do meio ambiente, os problemas de transportes, saúde, educação, saneamento, a delinqüência, o crescimento de favelas e o desemprego como características deste caos urbano. Este legado da crescente urbanização e do desenvolvimento industrial é verificado em São Paulo.

A migração das indústrias decorreu da busca de vantagens fiscais que o interior oferecia, já que os altos custos de permanecer em São Paulo eram desestimulantes. O processo de desconcentração industrial comandou na capital o maior êxodo industrial experimentado no país. A este processo somam-se os fatores: concorrencial, típico das sociedades capitalistas, além das sucessivas transferências, o que denota a importância do fator da valorização imobiliária. Em alguns casos, as indústrias em contínuo crescimento ampliavam-se, espalhando filiais pelo interior paulista e outros estados. Outros fatores que devem ser considerados são: a obsolescência dos equipamentos e a dificuldade de reestruturar a fábrica nos ‘moldes’ exigidos pelo atual período técnico: a especialização flexível.

O esvaziamento da função industrial nos bairros mais centrais e a tendência de migração para a periferia ocorreram com as transformações viárias: as ferrovias foram substituídas pelas rodovias, como já foi mencionado. As grandes e médias unidades produtivas, geralmente poluentes, deram lugar a indústrias menores, mais limpas, noutros

casos houve a transferência seguida do fechamento, a reconversão para usos, a especulação ou o abandono.

A Zona Leste de São Paulo ilustra com propriedade o intenso processo de concentração e posterior desconcentração ocorrida nesta região. Ela é formada por importantes bairros de forte passado industrial, como o Brás, Belém/Belenzinho e Mooca, localizados próximos a área central paulistana, e 'cortados' pelos eixos ferroviários onde atualmente concentram-se centenas de *brownfields* (fig. 1).

*Fig. 1 – Imagem Aérea dos Bairros Brás, Belém e Mooca na Zona Leste de São Paulo*



Jornal Fiesp – Ciesp (2002)

A população dos bairros afetados pela desconcentração industrial decresceu de modo geral, comprovando a tendência de esvaziamento das áreas centrais das grandes cidades. Um dos principais fatores que explicam este processo é a deterioração da qualidade de vida dos distritos que compõem os bairros, afastando as parcelas da população com maior renda, para locais bem servidos de infra-estruturas de serviços, comércio e lazer. Os resultados da desconcentração industrial também estão expressos nos altos índices de desemprego, uma vez que a atividade fabril era um grande empregador. É possível distinguir, andando pelas ruas do Brás, Belém e Moóca novas estruturas convivendo as velhas formas, porém a ruptura deixa marcas nas paisagens.

O processo de transformação que vem ocorrendo na Zona Leste Paulistana é lento, pois ainda figura o abandono dos galpões, fábricas e armazéns ao longo da ferrovia. Entretanto, algumas características mudaram, como o seu antigo papel de região industrial, embora isto não possa ser aplicado de maneira geral:

“Algumas ruas do bairro da Mooca dão um ar de verdade a um mito sobre São Paulo. Portões trancados, galpões vazios e chaminés de tijolo sem fumaça lembram um cemitério industrial. Ali, ganha cores reais a idéia de



que as fábricas não são mais a base da economia da cidade” (Isto é – Dinheiro, 28/01/2004).

Mas, não há uma posição única para definir a metrópole. São Paulo concilia e congrega seus dois lados: ela ainda é uma cidade industrial e é também uma cidade global, dotada das infra-estruturas de serviços e do setor terciário.

A queda da participação industrial da Região Metropolitana de São Paulo foi “parcialmente compensada pelo crescimento de sua participação no setor de serviços, seguindo a tendência ocorrida no município de São Paulo” (SCHIFFER, 2004, 175). O parque industrial paulistano “vem se modernizando nas atividades que contêm maior valor agregado” e concentrando cada vez mais as “administrações centrais das maiores corporações nacionais e internacionais” (CACCIAMALI, 2004, 220). Além disso, “o setor financeiro encontra-se cada vez mais concentrado”, já que a indústria financeira encontra-se em crescimento, fazendo com que São Paulo seja incluída entre as ‘cidades globais’ estudadas por Sassen (1994).

Concluimos, assim, que as transformações e as reestruturações sofridas pela cidade São Paulo apenas intensificaram a diversidade do seu território. Alguns exemplos de transformações podem ser enumerados no que diz respeito aos novos usos que as áreas industriais vêm recebendo. Grande parte das iniciativas de reconversões ainda é dominada pelo setor privado, contudo, a prefeitura e sub-prefeituras, associações de bairros estudam estas questões, que já fazem parte dos planos diretores e planos estratégicos, dando ênfase na preservação do rico patrimônio industrial paulista.

Conforme mencionamos anteriormente, existem várias possibilidades de reuso, e não poderíamos deixar de mencionar alguns exemplos brasileiros.

O reuso para a agricultura é teoricamente aceitável, mas, na prática, é raro, uma vez que todas as atividades estão assentadas sobre um solo que, de acordo com o tempo e o uso, se degrada, ficando inapto para a tal uso. Os *brownfields* oriundos das antigas fazendas monocultoras (canaviais, cafezais, laranjais, e outras), que deixaram o passado colonial, são espaços potenciais para o reuso agrícola, seja voltando à monocultura ou diversificando sua produção para atender demandas de frutos variados; outra possibilidade é o uso para o turismo rural, comum nas cidades do interior paulista.

O setor de comércio e serviços vem ultimamente, alcançando as primeiras posições no ranking de atividades predominantes, lugar que há décadas atrás era ocupado pelo setor industrial.

A Avenida Industrial na cidade de Santo André – SP (fig.2/3) é um exemplo da mudança de uso do solo, que como o próprio nome sugere, era a avenida onde muitas indústrias estavam concentradas. A desconcentração industrial também afetou a cidade,

saíram as indústrias e atualmente encontram-se na Avenida edifícios de alto padrão como *shoppings*, hotéis, hipermercados e outros empreendimentos comerciais.

*Fig.2 / Fig. 3 – Avenida Industrial em Santo André (SP) na perspectiva antes (antiga fábrica Black & Decker) e depois (shopping ABC Plaza).*



Prefeitura Municipal de Santo André *in* Marsitch (2005)

Um uso comum em São Paulo é refuncionalizar *brownfields* em colégios e instituições de ensino superior. Os altos custos de construção para esta função fizeram com que os edifícios fabris tornassem-se uma escolha viável, devido a potencialidade de reaproveitamento das estruturas e a localização em vias de acesso e circulação.

O Arquivo do Estado de São Paulo (fig.4) é um exemplo de reconversão para uso institucional. Inaugurado em 22 abril de 1997, no bairro do Santana, ele ocupa o lugar onde funcionou uma antiga fábrica. Apesar de ter sido remodelado interiormente, manteve junto a entrada a alta chaminé como testemunho de seu passado uso industrial, que contrasta com as esculturas de arte moderna que embelezam o estacionamento.

*Fig.4 – Arquivo do Estado de São Paulo*



Vasques (2005)

A refuncionalização de *brownfields* para usos residenciais também já tem sido observada em São Paulo, onde vários empreendimentos imobiliários já aparecem em terrenos que sustentaram velhas fábricas. Antigas vidrarias e tecelagens dos bairros do Brás e do Belém foram demolidas para que o local abrigasse edifícios residenciais. Contudo, o uso residencial é exigente para a qualidade dos terrenos e infra-estruturas. A demolição seguida da reconstrução é necessária nestes casos, uma vez que a degradação física de antigos *brownfields* requer grandes intervenções.

No Largo Ubirajara (fig. 5), no bairro do Belém, antigas tecelagens estão sendo demolidas para dar lugar aos prédios do CDHU (Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano de São Paulo).

*Fig. 5 – Antigas tecelagens (primeiro plano) vão pouco a pouco dando lugar à condomínios habitacionais (segundo plano)*



Vasques (2005)

Outro exemplo de refuncionalização, o reuso cultural, está presente em várias cidades do estado de São Paulo. Antigas estações de trem que perderam sua função foram transformadas em Centros Culturais, em São Paulo, Santos, Campinas, e outras.

Estas e outras iniciativas demonstram a viabilidade de recuperação e readaptação de antigas unidades fabris que promoveram não só a preservação da memória e do patrimônio industrial, mas também contribuíram para a difusão da prática de refuncionalização de espaços ociosos.

Cada caso tem suas particularidades. Existirão espaços mais aptos às reconversões urbanas (entre elas a refuncionalização de *brownfields*) e outros espaços se caracterizarão por uma inércia espacial, um descompasso entre a vontade pública de revitalização e o pouco caso dos responsáveis pelo abandono, enquanto que o único movimento visível é o aumento destes espaços. Entre deixar abandonado ou refuncionalizar um espaço, espera-se que a escolha seja dar um destino adequado a um imóvel deteriorado. Caso contrário, inúmeras áreas abandonadas ficarão vulneráveis à especulação.

## IV – Considerações Finais

A relação de uma comunidade com uma indústria em funcionamento é diferente da relação que se estabelece quando a mesma encontra-se desativada. Enquanto tem um uso produtivo, uma indústria pode ser relevante, segundo a opinião pública, em decorrência dos empregos que oferece, do desenvolvimento econômico que proporciona, dos impostos que arrecada para o município, etc. Ela também pode ser um entrave em decorrência dos problemas de poluição, ruído e degradação ambiental gerados.

Quando uma indústria fecha, seja por motivos econômicos (crise ou declínio industrial), de obsolescência (não acompanhamento das novas tecnologias para produção), incertezas do mercado (custos elevados da restauração e aquisição de terrenos, comportamento especulativo dos proprietários) etc., a comunidade deixa de receber os benefícios.

Tornar estas antigas formas em novamente funcionais, dinamizar áreas de inércia, criar oportunidades de emprego gerando renda, são desafios que envolvem a problemática dos *brownfields*, que estão presentes em várias cidades, exigindo de órgãos competentes políticas públicas capazes de intervir nestes espaços, dotando-os de novas potencialidades.

Os recursos físicos, como o solo, são primordiais, pois as cidades estão assentadas sobre ele, e este vem sendo consumido sem que haja uma preocupação com as décadas que virão. A disponibilidade de terrenos vagos e sítios abandonados demonstram essa falta de preocupação com a questão ambiental urbana.

Para que se possa intervir sobre estas áreas, é necessário conhecê-las. Assim, este trabalho objetivou desvelar a formação de estruturas urbanas cujas formas perderam função, mas que engendram em si potencial transformador para tornarem-se novamente ativas.

Pelo fato da cidade ser um organismo complexo e um espaço em transformação, sua evolução depende de intervenções com um significado espacial, com conteúdos estéticos e funcionais. O planejamento do espaço urbano, então, otimiza o aproveitamento espacial, criando sustentabilidade para as estruturas urbanas, enquanto as operações de reconversão dos espaços urbanos constituem-se como uma estratégia fundamental no âmbito da valorização da cidade.

## V – Referências Bibliográficas

AZZONI, C. R. (1985) *Indústria e Reversão da Polarização no Brasil: O Caso do Estado de São Paulo*. Tese de Livre Docência, FEA/USP, São Paulo.

BRUYELLE, P. (1992) “La réutilisation des friches”. *Revue Belge de Géographie*, 116ème année (1-4), pp.179-185.

CACCIAMALI, M. C. (2005) “O Mercado de Trabalho na Região Metropolitana de São Paulo no Fim do Século XX”. In: SCHIFFER, S (org) *Globalização e Estrutura Urbana*, Hucitec / Fapesp, São Paulo, pp. 166-196.

CONGRESS OF THE UNITED STATES OF AMERICA. H.R.2869 (2001) “Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act of 1980”. *Small Business Liability Relief and Brownfields Revitalization Act*. Washington, January.

EVASO, A.S. (1999) “A Refuncionalização do Espaço”. *Revista Experimental*, ano 3, nº 6, São Paulo, pp.33-54.

GRIMSKI, D.; FERBER, U. (2001) “Urban Brownfields in Europe”. *Land Contamination & Reclamation*. Volume 9, nº 1, Germany, pp. 143-148.

JORNAL FIESP/CIESP. (2002) “Indústria quer revitalizar Zona Leste” *Jornal FIESP/CIESP*, ano 1/nº 1, p.8, São Paulo.

JORNAL ISTO É (2004) “O Futuro de São Paulo - Ao completar 450 anos, a locomotiva do País busca novas vocações sem abandonar o DNA industrial”. *Caderno Economia*, São Paulo, 28 de Janeiro de 2004.

KIVELL, P.T. (1992) “Les friches et le déclin industriel dans les villes britanniques”. *Revue Belge de Géographie*, 116ème année (1-4), pp. 117-128.

LABASSE, J. (1966) *L'Organisation de l'Espace – Éléments de Géographie Volontaire*. Hermann, Paris.

LENCIONI, S. (1991) *Reestruturação Urbano-Industrial – Centralização do Capital e Desconcentração da Metrôpole de São Paulo*. Tese de Doutorado / USP, São Paulo.

MARSITCH, M. A. P. (2005) *Planejamento urbano: a questão da autoconstrução no Projeto Eixo-Tamanduatehy*. Trabalho de Conclusão de Curso. Centro Universitário Fundação Santo André. Santo André.

MENDES, A.A. (1991) *Implantação Industrial em Sumaré: Origens, Agentes e Efeitos. Contribuição ao estudo da Interiorização da Indústria no Estado de São Paulo*. Tese de Mestrado / IGCE-UNESP, Campus Rio Claro.

RAFSON H.J. & RAFSON, R.N. (1999) *Brownfields: Redeveloping Environmentally Distressed Properties*. McGraw-Hill, New York.

ROLNIK, R. (2001) *Folha Explica: São Paulo*. Publifolha, São Paulo.

SALES, M. M. L. (1999) *Projeto Urbano – Opção metodológica e algumas práticas*. Dissertação de mestrado, FAU / USP.

SCHIFFER, S. (2004) “A Dinâmica Urbana e Socioeconômica na Região Metropolitana de São Paulo: 1975-1995”. In: SCHIFFER, S (org) *Globalização e Estrutura Urbana*, Hucitec / Fapesp, São Paulo, pp. 166-196.

SANCHEZ, L.E. (2001) *Desengenharia – O Passivo Ambiental na Desativação de*

*Empreendimentos Industriais*. Edusp/Fapesp, São Paulo.

SASSEM, S. (1998) *As Cidades na Economia Mundial*. Studio Nobel, São Paulo.

VANT, A.; THOMAS E. (1991) "Entre le local et le global, Les pratiques stéphanoises de requalification socio-spatiales". *Revue de Géographie de Lyon*, vol.66, n°2, pp. 122-135.

VASQUES, A.R. (2005) *Refuncionalização de Brownfields: Estudo de Caso na Zona Leste de São Paulo*. Dissertação de Mestrado. IGCE/UNESP, Rio Claro.

# **Situación general de las ciudades turísticas en el mediterráneo, el caso de Salou<sup>1</sup>**

**Anna Julian Buj**

Grup de Recerca "Anàlisi Territorial i Estudis Turístics"

Unitat Pre-Departamental de Geografia

Universitat Rovira i Virgili

## **RESUMEN**

Esta comunicación reflexiona sobre la dificultad de definir el término ciudad desde la perspectiva de la función urbana. Así mismo, se centra en el análisis de la actividad turística para explicar los cambios que ha sufrido la ciudad de Salou, al transformar su oferta de producto turístico: desde el clásico turismo de sol y playa hasta el turismo con etiqueta de calidad.

**Palabras clave:** Ciudad, Función urbana, Turismo, Calidad, Salou.

## **SUMMARY**

This communication reflects on the difficulty of defining the term city from the perspective of urban function. Furthermore, it is centred on the tourist function analysis to explain the changes that Salou city has suffered transforming its tourist product. From the classic sunny and beach tourism to the quality label tourism.

**Key words:** City, Urban function, Tourism, Quality, Salou.

---

<sup>1</sup> Este estudio forma parte del proyecto: "Evaluación de los efectos de los cambios en el modelo turístico español sobre los destinos turísticos territoriales", financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia (SEJ2005-05677/GEOG), bajo la dirección Salvador Anton Clavé.



## **1. INTRODUCCIÓN**

Desde la aparición de las primeras ciudades turísticas mediterráneas hasta la actualidad, estas han cambiado tanto en su estructura y fisonomía como en el producto turístico que ofrecen. Estos cambios se hacen más patentes o remarcables a partir de los años 70, cuando se inicia la urbanización de la costa mediterránea, pero es a partir de la década de los 90 cuando comienza realmente esta revolución en el producto turístico. En la actualidad, se prima la calidad y originalidad del producto frente al ya encasillado y desfasado turismo de “sol y playa”.

Este estudio intenta reflejar la dificultad de definir exactamente qué se entiende por ciudad y explicar la jerarquización de ésta a través de su funcionalidad, en este caso de ciudad turística, tomando como ejemplo Salou (Tarragona).

## **2. CIUDAD**

Dar una definición de ciudad no es fácil, habitualmente se define a través de diferentes parámetros como la densidad y la funcionalidad, aunque el más utilizado es el volumen de habitantes. En este sentido, según el país analizado, las dimensiones de lo que se considera ciudad varía en función de la concentración de población en un punto concreto. Por ejemplo, en España y Finlandia, países tan dispares desde el punto de vista de la localización geográfica, se considera ciudad a partir de 10.000 habitantes, en cambio, en Dinamarca e Islandia es a partir de 250 y 300 habitantes respectivamente.

En la Conferencia Europea de Estadística de Praga se introduce un nuevo criterio y se considera ciudad una aglomeración de más de 2.000 habitantes, siempre que la población dedicada a la agricultura no exceda el 25% sobre el total. A partir de 10.000 habitantes, todas las aglomeraciones se consideran ciudades, aunque éstos se han de encontrar concentrados, generalmente en edificaciones colectivas, y se ha de dedicar fundamentalmente a actividades de los sectores secundario y terciario (industria, comercio y servicios).

Otro aspecto de controversia sobre la definición de ciudad, son sus límites, es decir la delimitación exacta del ámbito que ésta ocupa dada su facilidad a la expansión y la creciente transformación del medio rural cada vez más urbanizado. Cada vez más, disminuye la diferenciación antagónica que existía entre medio urbano y rural.

Como muchos autores han descrito (Anton, Capel, López Palomeque, entre otros), las ciudades son lugares donde se concentra la mayor parte de la población que consume y produce. En el área urbana se centralizan las actividades productivas, comerciales, los servicios y las comunicaciones. Son los lugares con más servicios y más especializados. En este sentido, es primordial señalar la relevancia de las comunicaciones, cuantos más nudos de comunicación y más conexiones posea, más importante es una tal y ciudad como explica la teoría de los lugares centrales de W. Christaller (1933).

Gracias al gran despliegue mundial de la sociedad de la información, a la mejora y al desarrollo de las nuevas formas de comunicación entre ciudades, se está generando un nuevo fenómeno, el de las ciudades en red. Con el desarrollo de las comunicaciones, estas ciudades han mejorado cuantiosamente sus servicios propiciando un crecimiento urbano y económico acelerado. Pero este fenómeno no genera un crecimiento individualizado de la ciudad, sino que crea una nueva forma de “megaconurbación”, dados los lazos contruidos por los flujos de personas, bienes y servicios que fluyen por esta red.

### **3. LA CIUDAD FUNCIONAL**

Puesto que no se pueden comparar las ciudades, a través de sus dimensiones físicas o demográficas, ni por su morfología, ni por el estilo de vida de sus habitantes, ya que cada país tiene sus propios umbrales, se propone el análisis a través de sus funciones. El estudio se centra en determinar la funcionalidad de la ciudad y sus relaciones con el territorio que ocupa, de manera que éstas se pueden clasificar a través de sus funciones. En el cuadro siguiente de F. López Palomeque, clasifica la ciudad en diez tipos diferentes según su funcionalidad.

### Propuesta de tipología funcional de las ciudades europeas

<b>Tipo funcional</b>	<b>Características</b>	<b>Ejemplos</b>
Ciudades Globales.	Acumulación de sedes centrales financieras, económicas, políticas y culturales de importancia global.	Londres, París
Ciudades en crecimiento basadas en el sector servicios y de alta tecnología.	Base industrial moderna, centro nacional de I+D, producción orientada a los servicios de importancia internacional.	Bristol, Reading, Munich
Ciudades en declive industrial.	Base industrial tradicional (monoestructurada), infraestructura física obsoleta, paro estructural.	Metz, Oberhausen, Mons, Sheffield
Ciudades portuarias.	Industrias de construcción y reparación naval en declive, legados ambientales, funciones de lugar de paso en el sur de Europa.	Liverpool, Génova, Marsella
Ciudades en crecimiento sin industrialización moderna.	Amplia economía informal, subclases marginalizadas, desarrollo incontrolado y medio ambiente deteriorado.	Palermo, Tesalónica, Nápoles
Ciudades de empresas.	Economía local altamente dependiente de una sola corporación.	Leverkusen, Eindhoven
Ciudades nuevas.	Nuevas ciudades autocontenidas con exceso de población en el área de influencia de las mayores aglomeraciones.	Milton, Keynes, Evry
Ciudades satélites monofuncionales.	Nuevos desarrollos urbanos en el seno de grandes aglomeraciones focalizadas en una sola función (por ejemplo, tecnópolis, aeropuerto)	Sofía – Antípolis
Pequeñas ciudades, centros rurales y cinturones urbanos.	Ciudades pequeñas y áreas semiurbanizadas en regiones rurales, en costas y corredores de transportes con débil potencial económico.	Roissy
Ciudades turísticas y culturales.	Base económica local dependiente del turismo internacional y eventos culturales de importancia europea.	Salzburgo, Venecia

Fuente: López Palomeque y otros: "Geografía de Europa". Barcelona 2000.

Resulta obvio ver la relación entre los sectores económicos más importantes de la ciudad y la función aquí descrita. Por ejemplo, estas categorías engloban ciudades clásicas como son París y Londres en un tipo de

ciudad global, ya que allí tienen sus sedes grandes centrales financieras y económicas o las ciudades portuarias, con una economía basada en las industrias de la construcción y reparación naval como Liverpool o Marsella. Este estudio se centra en las características de las ciudades turísticas y culturales como Salzburgo o Venecia y lo extrapola a la costa mediterránea.

En Europa se entiende por “Ciudad Turística y cultural” aquella en la que su economía local depende del turismo internacional y de eventos culturales de importancia europea.

Hay que completar esta definición de ciudad turística, explicando que el turismo es una actividad socioeconómica multisectorial, por lo tanto que afecta e interviene en muchas de las funciones urbanas. El estudio de una ciudad turística se complica por su funcionalidad multisectorial y por la movilidad de sus ciudadanos.

La actividad turística siempre está asociada a la idea de movilidad. Un turista es, según la OMT (Organización Mundial del Turismo), [...] *turista es aquel que, realizando un viaje, pasa al menos veinticuatro horas fuera de su lugar de residencia habitual; es decir que pernocta fuera de casa, pero por menos de un año natural. Las motivaciones de este pueden ser varias [...]* (VERA, F.J. (Coord.)1997). No se entiende una ciudad turística sin sus típicos movimientos estacionales.

#### **4. EL AREA DE ESTUDIO**

Este estudio se centra en el espacio receptor del turismo, en concreto, en la ciudad de Salou como un ejemplo de ciudad turística de la costa Mediterránea. Allí es posible observar la transformación paulatina de un destino de turismo de masas en un destino donde prima la calidad y el turismo familiar.

Salou es un municipio de la provincia de Tarragona que cuenta con una superficie de 15,13 km<sup>2</sup> y una población de 20.139 habitantes censados en 2005. Aunque se analicen los datos calculados en función del consumo de agua y la generación de basuras por persona, la media mensual es de 94.071 habitantes. Esta población no censada concentrada en ciertos meses del año

provocan una serie de conflictos y desajustes en los servicios e infraestructuras de la ciudad.

Hay varios estudios que analizan los cambios en la estructura intraurbana, del tipo de evento y de la frecuencia. Es decir si se trata de eventos regulares que ocurren frecuentemente pero no generan cambios sustanciales, donde su acción permite mantener el sistema dentro de un estado poco cambiante. O si son eventos en evolución que modifican el sistema de una manera gradual, en la vía del desarrollo del sistema bajo estudio, o si aún van más allá, y se trata de eventos revolucionarios de carácter infrecuente, estos generan cambios dramáticos que llevan al sistema a nuevas vías, transformando al sistema mismo.

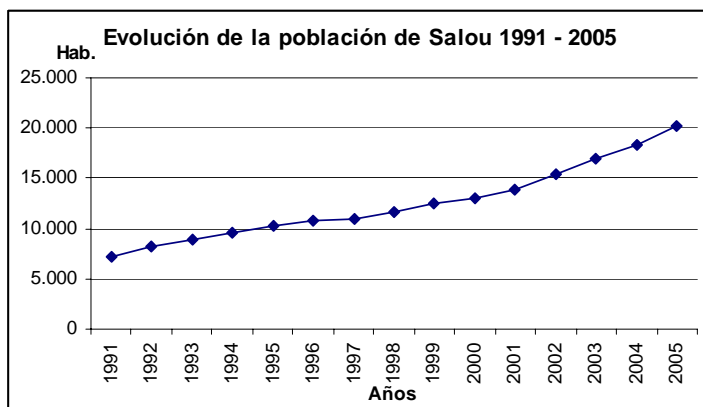
En el caso de Salou, los cambios que se están produciendo en la estructura intraurbana, son de tipo “en evolución”, puesto que las modificaciones del sistema están siendo de forma gradual, hay cambios demográficos, nuevas comunicaciones y una sucesión o cambios en los usos del suelo.

Al mismo tiempo que estos cambios se están produciendo a nivel intraurbano, también se dan de forma intrasectorial, es decir, los mismos organismos o empresas se están remodelando o cambian su enfoque. En resumen, se está modificando el tipo de producto turístico que ofrece la ciudad de Salou.

Este cambio se produce a causa de las nuevas tendencias socioeconómicas en donde los consumidores, a nivel general, están primando la calidad de los productos frente a la cantidad y este hecho queda claramente reflejado en el sector turístico.

Salou se considera como un destino del denominado “turismo de sol y playa”, pero en estos momentos, sin dejar de serlo, está apostando también por nuevas modalidades turísticas, donde se prioriza la calidad y la diferenciación, remodelando así la oferta turística de este destino.

Estos cambios se iniciaron con la implantación de un parque temático en las inmediaciones del municipio de Salou (Port Aventura) en 1995. Este hecho impulsó de forma exponencial la actividad turística y la afluencia de población a

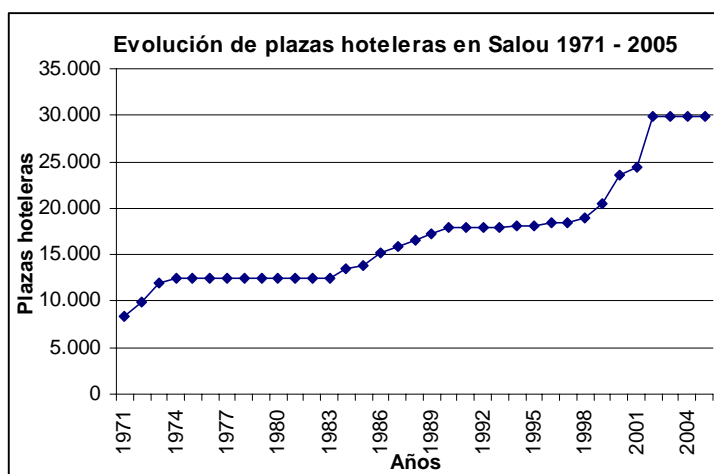


la costa tarraconense. Salou pasó de 7.264 habitantes en 1991, a 13.952 en 2001 y a 20.139 en 2005, en 15 años se ha triplicado el número de habitantes. Como se observa en el grafico

adjunto de elaboración propia.

De la misma forma las plazas hoteleras han pasado de 17.985 en 1991, a 24.364 en 2001, y a 29.860 en 2005. Pero a diferencia de la población, el aumento de plazas hoteleras no ha sido un crecimiento sostenido, si no que ha tenido sus épocas de auge y otras de estancamiento. El grafico siguiente muestra la evolución de

plazas hoteleras en Salou desde 1971 hasta 2005.



El primer periodo de no crecimiento que tenemos documentado (entre 1971 y 2005), es entre 1974 y 1983 con 12.441 plazas hoteleras,

el segundo con 17.985 plazas hoteleras entre 1990 y 1993, a partir de aquí se inicia un leve aumento hasta 1998 cuando se incrementa de forma exponencial hasta 2002 cuando se llega al máximo actual de 29.860 plazas hoteleras.

Estas fases de alza están sujetas a cambios en la economía municipal. Por ejemplo, el último período de crecimiento, no es debido a la implantación del parque temático, puesto que ocurrió en 1995, sino a que dicho parque pasó

a formar parte de una multinacional de la industria cinematográfica como es Universal Pictures.

Pero las transformaciones han ido más allá del aumento de población / turistas, también se observan cambios en la oferta turística, no solo en las tarifas o el número de plazas sino también en el producto turístico, y en la calidad de los servicios, puesto que las características de los usuarios también cambia, incrementándose su nivel de exigencia de calidad.

Salou, destino nacional de “sol y playa” ve como, gracias al parque temático Port Aventura, su oferta pasa de ser de destino nacional a internacional, adaptando así sus instalaciones y su producto a los turistas extranjeros.

## **5. PROPUESTA DE ESTUDIO**

Después de un breve análisis de la situación de este municipio de la provincia de Tarragona, sería interesante poder estudiar en profundidad la magnitud y tipología de estos cambios, pudiendo afirmar o desechar las diferentes afirmaciones que sobre él se realizan.

Más concretamente, se propone llevar a cabo un estudio de la evolución del producto turístico de Salou entre los años 1990 y 2006 a través de un análisis espacial implementando un Sistema de Información Geográfica (SIG). Esto permitirá observar si como afirman los responsables del patronato de turismo de Salou, se está apostando por un turismo de calidad y se está remodelando la oferta turística, a través de una mejora en la calidad y cantidad de servicios que ofrece el municipio y su sector turístico.

Para la realización de este estudio se proponen una serie de actividades de análisis previas como la realización de una base de datos cartográfica con indicadores de evolución turística de los municipios del litoral mediterráneo español; crear una base de datos georeferenciada para el análisis de pautas de ocupación del suelo, uso de recursos, generación de residuos y cambios en el paisaje y, por último, analizar la competitividad del destino a partir del estudio de las percepciones de la demanda en lo relativo a imagen y actividades de destino.



## 6. Bibliografía

ANTÓN, S. (1997): "*Diferenciació i reestructuració de l'espai turístic. Processos i tendències al litoral de Tarragona*". Tarragona, El Mèdol, 301 pp.

LÓPEZ PALOMEQUE, F. (Coord)(2000): "Geografía de Europa" Barcelona, Ariel, 608pp.

VERA, F.J. (Coord)(1997): "Análisis Territorial del Turismo" Barcelona, Ariel, 435 pp.

CAPEL, H. (1975): "*La definición de lo urbano*". *Estudios Geográficos*, nº 138-139 (número especial de "Homenaje al Profesor Manuel de Terán"), febrero-mayo 1975, p 265-301.

Web del Instituto de Estadística de Catalunya. <http://www.idescat.cat>

Web del Ayuntamiento de Salou. <http://www.salou.org>