

CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN Y ESPACIOS ECONÓMICOS RELACIONALES EN CONTEXTOS URBANOS Y REGIONALES

Coordinación:

Ana Vera

Montserrat Pallares-Barbera

M^a Pilar Alonso Logroño



CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN Y ESPACIOS ECONÓMICOS RELACIONALES EN CONTEXTOS URBANOS Y REGIONALES

Coordinación:

Ana Vera

Montserrat Pallares-Barbera

M^a Pilar Alonso Logroño

Título: Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales.

Coordinadoras: Ana Vera, Montserrat Pallares-Barbera y M^a Pilar Alonso Logroño

Departament de Geografia, Facultat de Filosofia y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona

Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica.

Año: 2022

ISBN 978-84-126292-1-7

D.Legal: M-31061-2023

DOI: <https://doi.org/10.21138/ge2/2023.lc>

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	3
LA FORMACIÓN DE REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN Y ESPACIOS ECONÓMICOS RELACIONALES EN CONTEXTOS URBANOS Y REGIONALES	
1. El sector del vino en España ante la globalización	7
Samuel Esteban y Eugenio Climent	
2. El corredor logístico de Henares como espacio para la "glocalización" económica metropolitana de la distribución de mercancías: análisis de su gran crecimiento en la última década y durante la pandemia de la COVID-19	15
Daniel Silva Blanco y Rosa Mecha López	
3. Relocalización y reconfiguración de los formatos comerciales de las grandes cadenas de distribución textil en una ciudad media: el caso de Zaragoza	23
Carlos López Escolano y María Pilar Alonso Logroño	
4. Las redes globales de distribución del sector textil. Los comercios <i>glocales</i> y las grandes cadenas	33
Àngels Pérez Mateos, Ana Vera y Àngel Cebollada	
5. Las redes alimentarias sostenibles como cadenas de valor(es): nuevas relaciones entre la producción, la distribución y el consumo de alimentos	41
José Luis Sánchez Hernández	
LA DIVISIÓN ESPACIAL DEL TRABAJO Y LA CAMBIANTE GEOGRAFÍA DE LAS SEMIPERIFERIAS	
6. Situación laboral y habilidades digitales avanzadas de la población española. Una estimación a nivel provincial desde la perspectiva de la sostenibilidad	53
Abdeman Akoudad-Ekajouan, Francisca Ruiz-Rodríguez y Reyes González-Relaño	

7. Análisis del nivel de habilidades digitales avanzadas de la población española en clave de sostenibilidad. Factores socioeconómicos y geográficos	55
Francisca Ruiz-Rodríguez, Abdeman Akoudad-Ekajouan y Reyes González-Relaño	
8. El enfoque de la geografía laboral en el estudio de la precarización del trabajo. Una revisión de las investigaciones en el ámbito español	57
Eduard Montesinos-Ciuró	
9. La sustentabilidad en la economía social y solidaria	63
Antoni F. Tulla	
10. Desempeño económico y conectividad global en 7 áreas metropolitanas españolas (2005-2022)	71
Juan Miguel Albertos	
11. El impacto económico de la crisis global en la estructura de las áreas metropolitanas: Empleo y paro en las áreas metropolitanas de Madrid y Valencia	79
Julia Salom, Juan Miguel Albertos, Simón Sánchez-Moral, Eloi Solís Trapero	

PRESENTACIÓN

Las Cadenas Globales de Producción (GPN en inglés) son el eje central de esta publicación, es decir en el conjunto de actividades necesarias para la realización de un bien o servicio. La cadena está formada por eslabones o diferentes tareas para lograr que el bien o servicio llegue al consumidor final y con la premisa que en este proceso no interviene un solo territorio, sino que se reparten entre distintos espacios. Bajo esta perspectiva tanto la producción, los servicios o la propia distribución del producto son cada vez más distantes en los diferentes procesos que las configuran. Bajo esta configuración intervienen múltiples espacios y agentes, desde la concepción del servicio o del producto, o la fabricación de los componentes hasta el montaje y la comercialización, están repartidas en todo el mundo, dando lugar a cadenas de producción donde la internacionalización está presente y donde los agentes institucionales juegan un papel vertebrador para conseguir que la cadena de producción del producto se realice. Por lo que los productos son cada día más *Made in the World*. Las cadenas globales de producción están conceptualizadas por dos componentes principales: la dinámica de poder en la cadena de suministros, la dinámica de flujos de bienes materiales e inmateriales y de cómo la estructura jerárquica de poder utiliza un “acoplamiento estratégico” donde intervienen políticas a diferentes escalas, estatales, regionales y locales.

En función de ello, con el objetivo de mostrar distintas investigaciones que hacen referencia a un contexto global, esta publicación se ha estructurado en dos grandes bloques, en primer lugar “La formación de redes globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales” con 5 aportaciones que exponen como se desarrollan las redes globales de distribución de forma sectorial como es la alimentación o el sector textil. Y, en segundo lugar “La división espacial del trabajo y la cambiante geografía de las semiperiferias”, en este caso se presentan 6 aportaciones que introduce temas desde la geografía laboral, las redes entre ciudades hasta la sustentabilidad.

En conclusión, la publicación *Cadenas globales de producción y Espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales* recoge una muestra de los distintos proyectos de investigación llevados a cabo por el grupo de Geografía Económica de la Asociación Española de Geografía (AGE).

**LA FORMACIÓN DE REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN Y
ESPACIOS ECONÓMICOS RELACIONALES EN CONTEXTOS
URBANOS Y REGIONALES**

1. EL SECTOR DEL VINO EN ESPAÑA ANTE LA GLOBALIZACIÓN

SAMUEL ESTEBAN RODRÍGUEZ

EUGENIO CLIMENT LÓPEZ

Grupo de Estudios de Ordenación del Territorio
Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio
Universidad de Zaragoza

RESUMEN

Las Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) son figuras jurídicas que asocian un producto al territorio en que se elaboran, postulando que las cualidades de aquel son consecuencia de las características naturales y culturales de este.

Bajo la figura de la DOP trabajan diferentes agentes económicos, que desarrollan actividades complementarias conducentes a la elaboración del producto final; en el caso del vino se trata de los viticultores y las bodegas –que a menudo forman parte de la misma firma–, a los que se añaden empresas comercializadoras, centros de servicios avanzados –como las estaciones enológicas– e instituciones públicas –como los Consejos Reguladores. Esto permite considerarlas Sistemas Productivos Locales (SPL). Los SPL son excelentes ejemplos de lo que desde hace tiempo viene denominándose “glocalización”, en el sentido de que sus productos característicos se elaboran en el lugar en que se localiza el sistema, pero se comercializan por todo el mundo. Con el tiempo muchos SPL han descentralizado o deslocalizado parte de la producción.

Las DOP, por definición, no pueden descentralizar la producción, por lo que su inserción en la globalización solo puede considerarse en términos de comercialización del producto.

Pueden ponerse objeciones a la consideración del vino como producto global, puesto que su consumo es prácticamente inexistente o muy minoritario en gran parte del mundo; pero en las últimas décadas el comercio internacional del mismo se ha incrementado más rápidamente que la producción y el consumo, lo cual indica que no es ajeno a la globalización.

El objetivo de esta comunicación es analizar el comportamiento de las DOP españolas de vino en este contexto. Para ello se recurre a las fuentes estadísticas de exportación y comercio interior del vino, identificando distintos modelos mediante procedimientos convencionales de tratamiento de datos.

PALABRAS CLAVE: Exportación, vitivinicultura, sistema productivo local, denominación de origen protegida, globalización.

1. INTRODUCCIÓN

“La globalización constituye un paradigma para la comprensión de los diferentes aspectos de la realidad contemporánea” (Santos, 1996, p.131). Se presenta como un proceso de interconexión creciente a escala mundial:

Si la globalización puede definirse como una densificación y aceleración en la circulación de todo tipo de flujos, buena parte de las transformaciones de los últimos tiempos guardan relación directa con el fuerte aumento de los movimientos de capital, mercancías, información y conocimiento que atraviesan las fronteras (Méndez, 2018, p. 26).

¿Es el vino un producto global? Su producción se concentra en pocos países y no se consume en gran parte del mundo, pero las exportaciones han crecido en las últimas décadas y sus cadenas de valor experimentan cierta tensión entre lo global y lo local:

La que durante siglos fue considerada una industria de campesinos se está caracterizando por la presencia de grandes empresas multinacionales. Al mismo tiempo, el nivel de concentración en la producción y procesado de esta industria está muy lejos del de otros sectores agroalimentarios, como el café, el cacao o la cerveza. El comercio al por menor de vino, que tradicionalmente ha sido el dominio de pequeñas tiendas especializadas, está ahora en manos de las cadenas de supermercados (Ponte, 2009, p. 238).

Las Denominaciones de Origen Protegidas (DOP) son figuras jurídicas que asocian producto y territorio, postulando que las cualidades de aquel son efecto de este. Sus cadenas de valor incluyen agentes económicos diversos: en el caso del vino son viticultores y bodegas, que suelen coincidir, junto con empresas comercializadoras, centros de servicios avanzados, como las estaciones enológicas, e instituciones públicas, como los Consejos Reguladores. Son buenos ejemplos de lo que viene denominándose *glocalización*: sus productos se elaboran localmente y se comercializan globalmente.

El objetivo de esta comunicación es analizar el papel de España en la globalización del mercado del vino y, dentro de él, el de las DOP, consideradas en conjunto.

2. METODOLOGÍA

Las fuentes de información para el análisis del mercado global del vino y el papel que en él juega España han sido las bases de datos de la Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV), disponibles en línea, con información desde 1995. Para el análisis del papel de las DOP españolas se ha utilizado la publicación *Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas de vinos*, disponible también en línea, desde la campaña 1996-97. Los datos han recibido un tratamiento estadístico y gráfico sencillo, suficiente para llevar a cabo el análisis propuesto.

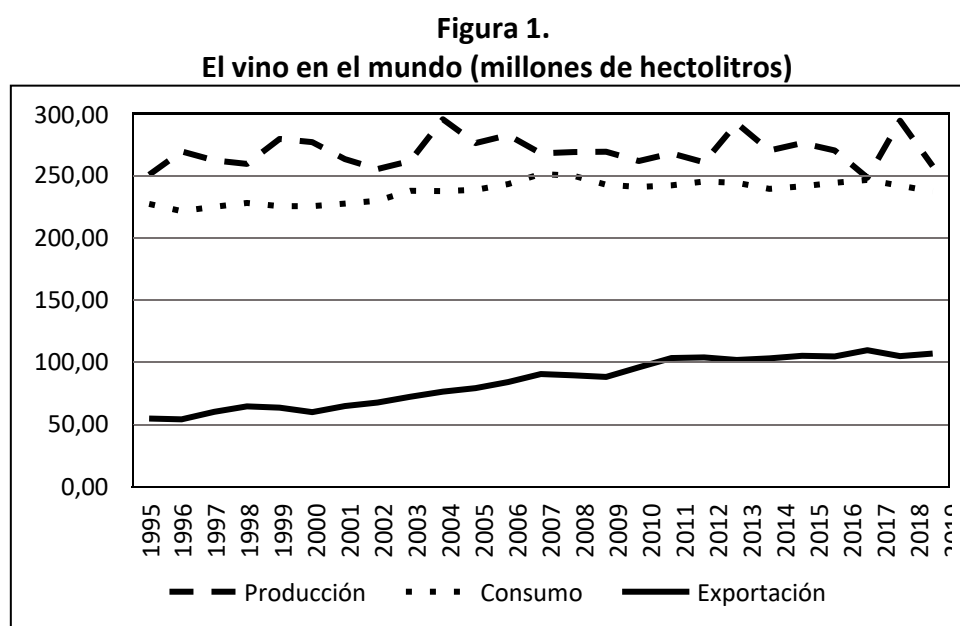
3. RESULTADOS

Los resultados se exponen en tres apartados: primero, se describe el panorama mundial del vino a partir de sus principales magnitudes; segundo, se perfila el papel de España en ese contexto global y finalmente se analiza el papel de las DOP del vino españolas.

3.1 El mercado mundial del vino

La OIV muestra que el consumo de vino per cápita es nulo o insignificante en la gran mayoría de los países africanos, americanos y asiáticos, en contraste con los países europeos, Australia y algunos de América.

El comercio internacional de vino ha crecido más rápidamente que la producción y el consumo: entre 1995 y 2019 las cifras de producción dibujan una línea quebrada oscilante entre 250 y 300 millones de hectolitros (figura 1). El consumo experimenta un ligero ascenso al principio y un estancamiento después. En contraste, la exportación se ha duplicado: en 1995 se exportaba el 22 % de la producción frente al 42 % en 2019.



Fuente: Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV): bases de datos (<https://www.oiv.int/es/statistiques/recherche>)

El mercado mundial de vino está muy concentrado: entre 3 y 6 países suman la mitad de la producción, el consumo y la exportación (tabla 1). Entre 1995 y 2019 no se aprecian grandes cambios en los países productores: descenso poco pronunciado de Francia e Italia, crecimiento significativo de Estados Unidos, Australia y Chile. En el consumo los cambios son más marcados: descenso en los productores-consumidores tradicionales (Francia, Italia y España), incremento en Estados Unidos, Reino Unido, China y Rusia; se

han incorporado nuevos consumidores, que captan grandes y crecientes volúmenes de vino, aunque su consumo per cápita sea pequeño, como China.

Tabla 1.
Concentración de la producción, el consumo y el comercio internacional de vino (2019)

Variable	Número de países cuyo porcentaje acumulado alcanza				Posición de España
	50 %	67%	75%	90%	
Producción	4	6	8	15	3
Consumo	6	10	14	29	7
Exportación	3	5	7	14	1
Importación	5	10	14	29	20

Fuente: Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV): bases de datos (<https://www.oiv.int/es/statistiques/recherche>)

En exportación se aprecian crecimientos generalizados. Los principales exportadores han incrementado sus cifras de ventas, con la única excepción de Francia, que se mantiene estable. Lo mismo ocurre con los principales importadores, que también han incrementado sus cifras de compras; algunos países irrelevantes a finales del siglo XX ahora ocupan puestos destacados, como China, que ha pasado de importar 7 mil hectolitros de vino en 1995 a 6,1 millones en 2019. Además, varios países son a la vez grandes exportadores e importadores.

3.2 España en el mercado mundial del vino

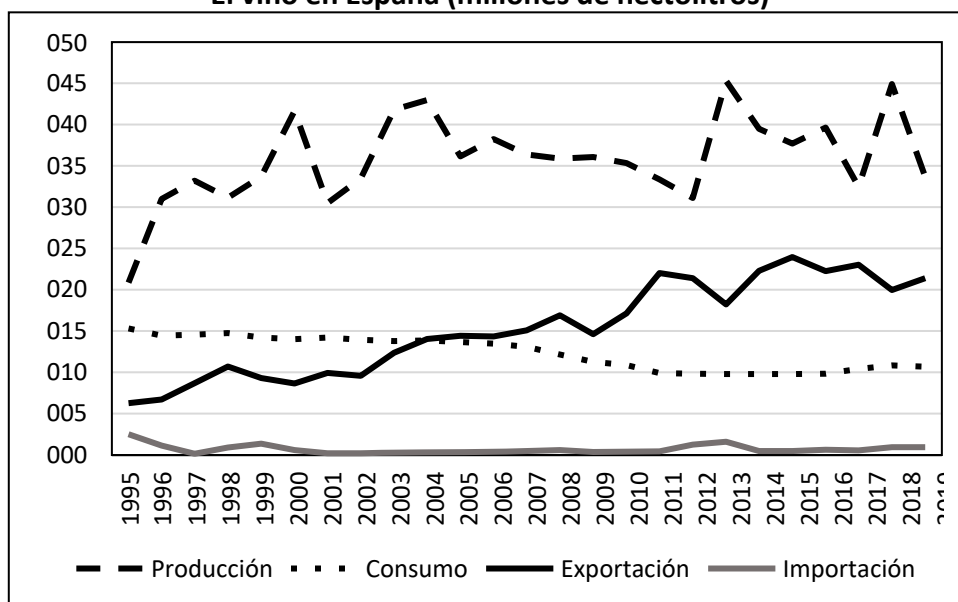
En la tabla 1 se aprecia el papel de España en el mercado mundial de vino. Desde 2014 es el primer exportador, aportando el 20 % del total. Desde el inicio de la serie estadística es el tercer productor, aportando en 1919 el 13 % de la producción mundial. Es el séptimo consumidor, con el 4,5 % y el vigésimo importador, con el 0,9 %.

Entre 1995 y 2019 la producción sigue una tendencia suavemente creciente, con pronunciados dientes de sierra (figura 2), atribuibles en gran medida a las variaciones anuales de las condiciones climatológicas. El consumo sufre un descenso continuado, aunque parece recuperarse en los últimos años: el volumen actual equivale al 75 % de los años iniciales de la serie, pero el consumo per cápita ha descendido más acusadamente, pasando de 46 a 26 litros por habitante y año. Esta tendencia del consumo coincide con la observada en los demás países tradicionalmente productores y consumidores de Europa.

Ha habido un espectacular incremento de las exportaciones: de 6,3 millones de hectolitros en 1995 a 21,4 en 2019, superando desde 2004 el consumo interno; en 1995 España era el tercer exportador mundial, pero en 2007 superó a Francia y en 2014 a Italia, pasando al primer puesto. Las importaciones son poco relevantes.

España es una potencia global en el sector del vino, con un perfil netamente exportador. Entre los países exportadores España es el que presenta los precios unitarios más bajos: 1,27 euros el litro (tabla 2). Siendo el primero en volumen exportado, es el tercero en valor, a una considerable distancia de Francia e Italia.

Figura 2.
El vino en España (millones de hectolitros)



Fuente: Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV): bases de datos (<https://www.oiv.int/es/statistiques/recherche>)

Tabla 2.
Principales países exportadores de vino (2019)

País	Volumen (1)	Valor total (2)	Valor unitario (3)
Francia	14,3	9 794	6,85
Nueva Zelanda	2,7	1 096	4,06
Estados Unidos	3,6	1 254	3,48
Italia	21,4	6 387	2,98
Alemania	3,8	1 044	2,75
Portugal	3,0	819	2,73
Australia	7,4	1 829	2,47
Argentina	3,1	682	2,20
Chile	8,7	1 716	1,97
África del Sur	4,1	590	1,44
España	21,4	2 718	1,27

(1) Millones de hectolitros. (2) Millones de euros. (3) Euros por litro

Fuente: Organización Internacional de la Viña y el Vino (OIV): *Note de conjoncture vitivinicole mondiale* (<https://www.oiv.int/es/normas-y-documentos-tecnicos/analisis-estadisticos/analisis-de-la-coyuntura>)

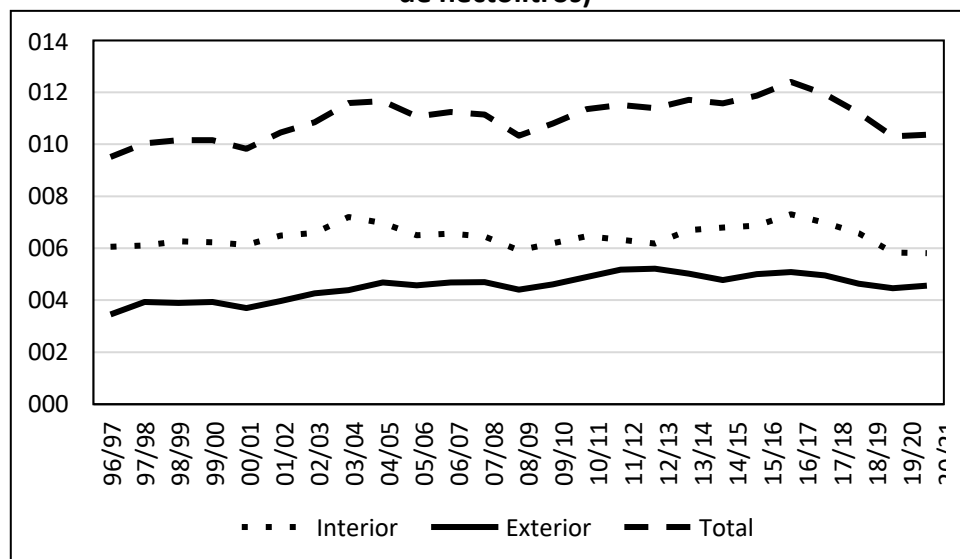
Estos bajos precios unitarios se deben a que España vende más de la mitad del vino a granel, cuyo precio es más barato que el del vino embotellado; este aporta, en el caso

de España, el 36 % del volumen, pero el 65 % del valor económico, mientras que las cifras del vino a granel son 53 y 18 %, respectivamente.

3.3 La exportación de las denominaciones de origen protegidas

El vino comercializado por las DOP ha crecido, con oscilaciones, entre 1996-97 y 2016-17 (figura 3); luego se aprecia un acusado descenso hasta 2019-20, con estabilización posterior. La mayor parte se destina al mercado español, en cuyo consumo no se aprecia caída. La exportación ha seguido una trayectoria creciente desde la campaña inicial de la serie hasta la de 2012-13: en términos porcentuales, pasó del 36,3 al 45,7 % del vino comercializado. Desde entonces las cifras oscilan entre 4,5 y 5 millones de hectolitros y entre el 41 y el 44 %.

Figura 3.
Comercio de las denominaciones de origen protegidas de vino españolas (millones de hectolitros)



Fuente: *Datos de las Denominaciones de Origen Protegidas de vinos (DOPs). Campaña 2020/2021.*
Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2022

La comparación entre el volumen de vino exportado por las DOP y el total de España (figuras 3 y 2) muestra que en torno al cambio de siglo se alcanzaron los valores relativos más altos, aportando aquellas en el 2000 el 45 % de las exportaciones totales. A partir de ahí los porcentajes han caído hasta el 20 % en 2014; luego se han estabilizado o recuperado ligeramente, sin alcanzar el 25 %.

El vino de DOP se exporta a un precio medio superior al del conjunto: 3,48 frente a 1,27 euros el litro. Se vende embotellado, salvo un 2 % a granel, a un precio inferior: 1,33 €/l. El precio medio en el mercado interior es ligeramente superior: 3,63 €/l.

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Aunque el vino no sea un producto propiamente global, puesto que el hábito de consumirlo se circunscribe a Europa y otros ámbitos culturalmente europeizados, experimenta una tendencia a la globalización, manifiesta en lo siguiente: redistribución de la producción entre productores tradicionales europeos y nuevos productores de otros continentes; tendencia divergente del consumo entre productores-consumidores tradicionales europeos y países no productores; incorporación de grandes consumidores, como China y Rusia; crecimiento de exportaciones e importaciones; irrupción de nuevos países importadores de grandes volúmenes; existencia de países que son simultáneamente grandes exportadores e importadores.

España es una potencia global, con un perfil exportador basado en vinos baratos; continúa así la tónica de la historia reciente (Fernández, 2012). Las DOP españolas, en conjunto, juegan un papel secundario en la exportación nacional y su participación ha ido decreciendo en las últimas décadas. Su estrategia competitiva se centra: primero, en la producción de vinos de bajo coste, segundo, en la diferenciación del producto y, tercero, en las economías de escala (Castillo y García, 2013). Considerando lo primero, cabe interpretar que España se está especializando en vinos económicos de calidad (Martínez y Medina, 2013), aunque “los vinos a granel han constituido la salida para eliminar excedentes, pero están convirtiéndose en un lastre para un sector que ve mermada su rentabilidad” (Espejo, Núñez y Fuentes, 2015, p. 62). Podría concluirse que en el caso del vino la “marca España” no se asocia a un producto de alta calidad.

REFERENCIAS

Castillo, J.S. y García, M^a C. (2013). Analysis of international competitive positioning of quality wine from Spain. *Ciencia e Investigación Agraria*, 40(3), 491-501.

Espejo León, A., Núñez Tabales, J.M. y Fuentes García, F.J. (2015). Nuevo escenario del sector del vino español. Perspectivas estratégicas internacionales. *Boletín Económico de ICE*, 3068, 57-67.

Fernández, E. (2012). Especialización en baja calidad: España y el mercado internacional del vino, 1950-1990. *Historia Agraria*, 56, 41-76.

Martínez Carrión, J.M. y Medina Albaladejo, F.J. (2013). La competitividad internacional de la industria vinícola española durante la globalización del vino. *Revista de Historia Industrial*, 52, 139-174.

Méndez Gutiérrez del Valle, R. (2018). *La telaraña financiera. Una geografía de la financiarización y sus crisis*. Santiago: RIL Editores e Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales UC.

Ponte, S. (2009). Governing through quality: conventions and supply relations in the value chain for South African wine. *Sociologia Ruralis*, 49, 236-257.

Santos. M. (1996). *De la totalidad al lugar*. Barcelona: Oikos-Tau.

Esteban, Samuel y Climent, Eugenio (2022). El sector del vino en España ante la globalización. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*. Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 7-14.

ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

2. EL CORREDOR DEL HENARES COMO ESPACIO “GLOCAL” DE LA LOGÍSTICA METROPOLITANA MADRILEÑA: ANÁLISIS DE SU GRAN CRECIMIENTO A PARTIR DE LA PANDEMIA DE LA COVID-19¹

DANIEL SILVA BLANCO

ROSA MECHA LÓPEZ

Departamento de Geografía
Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

En el mundo globalizado actual, la logística se presenta como la herramienta clave para satisfacer las nuevas demandas locales de consumo de las sociedades modernas. En términos geográficos, supone un proceso de creación de nuevos espacios locales y regionales y, por tanto, de sustitución de aquellos usos del suelo previamente existentes y progresivamente abandonados. En el caso del denominado Corredor del Henares, situado en la zona oriental de la región funcional de Madrid siguiendo la carretera nacional II y el río homónimo, la logística ha supuesto una transformación masiva de la antigua industria tradicional y de la actividad agraria ligada a la vega del río Henares. La zona ha dejado atrás los modelos de producción y actualmente el espacio se utiliza como un gigantesco almacén estratégico para la distribución regional de mercancías, tanto a tiendas como a través del e-commerce a domicilio.

Este proceso de sustitución de usos del suelo desde los sectores primario y secundario hacia el terciario se ha beneficiado de los factores de localización ligados tanto a la situación metropolitana estratégica de la ciudad de Madrid, como la amplia red de transporte intermodal que abarca este corredor logístico. Los puertos secos de Coslada y Azuqueca, el aeropuerto de Barajas con su Centro de Carga Aérea, la red de vías de ferrocarril para mercancías y las carreteras confluyentes (autovías y radiales) que atraviesan y guían el Corredor del Henares, han condicionado la reordenación territorial de todos los municipios del sur del área metropolitana, periurbana y rural de la región madrileña y de la provincia de Guadalajara que atraviesa, que han apostado en la última década por la recalificación masiva del suelo próximo a la N-II y su transformación en grandes polígonos logísticos que se están ocupando a una gran velocidad.

En el Corredor del Henares tienen plataformas logísticas algunas de las empresas globales más grandes del mundo, como Amazon o Inditex, que han incrementado considerablemente sus instalaciones en la última década y, sobre todo, a partir de la pandemia de la COVID-19. La investigación realizada analiza este vertiginoso crecimiento y su futura evolución en el contexto de la sostenibilidad medioambiental y

^{1 1} El trabajo ha sido desarrollado en el contexto del proyecto del Plan Nacional PID2020- 112734RB-C33, financiado por MCIN/ AEI/10.13039/501100011033/.

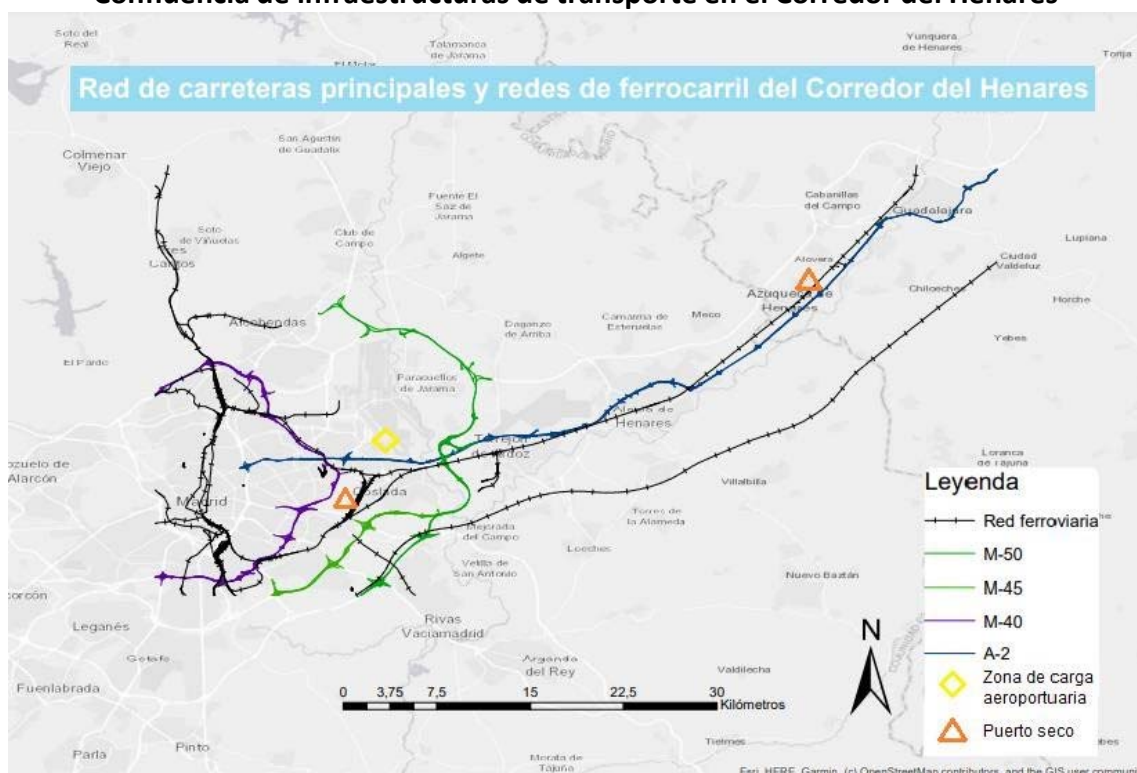
el desarrollo socioeconómico y demográfico de los municipios implicados (Coslada, San Fernando de Henares, Torrejón de Ardoz, Alcalá de Henares, Meco, Azuqueca de Henares, Alovera y Cabanillas del Campo).

PALABRAS CLAVE: Logística, Glocalización, Comercio Electrónico, Plataforma logística, Corredor logístico, Corredor del Henares, *Amazon*, *Inditex*.

1. INTRODUCCIÓN

El Corredor del Henares ya había sido denominado por algunos medios de comunicación como la “milla de oro de la logística” o la “mina de oro de las empresas y el comercio electrónico” justo antes de la pandemia (Telemadrid , Madrid Es Noticia, 2019), reflejo del gran desarrollo que se inició durante la primera década del siglo XXI que fue objeto de estudio geográfico como espacio de transformación funcional del área metropolitana de Madrid por su buenas condiciones accesibilidad a escala global y local (Del Río & Moya, 2009). Pero durante los más de dos años que venimos observando los efectos económicos de la COVID-19 en el territorio, su crecimiento en número y extensión de plataformas logísticas (en todas sus modalidades) ha sido todavía más espectacular que en los años pre-pandemia, fruto del auge del comercio electrónico. Grandes empresas multinacionales como Amazon o Inditex han ampliado considerablemente sus instalaciones en este corredor durante los dos últimos años.

Figura 1.
Confluencia de infraestructuras de transporte en el Corredor del Henares

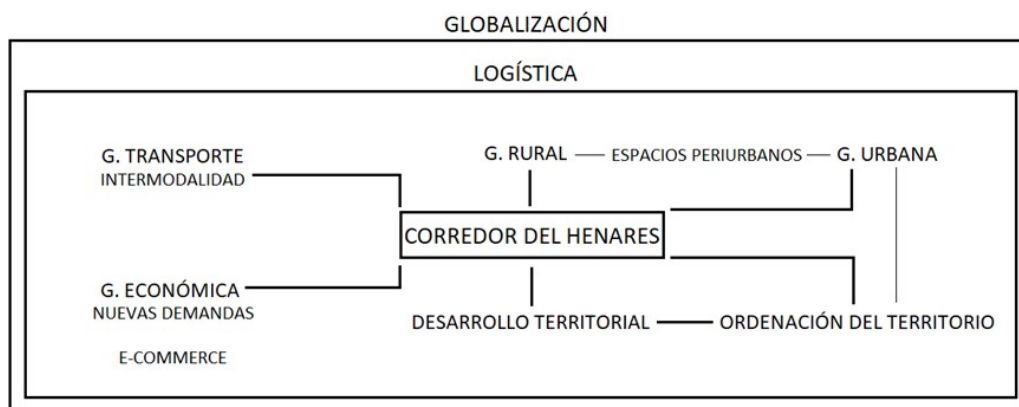


Fuente: elaboración propia.

Con una estructura territorial lineal en torno a la carretera N-II y paralela al río de nombre homónimo, el Corredor del Henares discurre por 8 municipios del área metropolitana de la ciudad de Madrid hasta Guadalajara (Coslada, San Fernando de Henares, Torrejón de Ardoz, Alcalá de Henares, Meco, Azuqueca de Henares, Alovera y Cabanillas del Campo), integrando excelentes infraestructuras de comunicación terrestres y aéreas (vías y estaciones de tren para mercancías y pasajeros, el aeropuerto Adolfo Suárez en el municipio muy próximo de Barajas, y la confluencia de varias autovías M-40, M-45, M-50), así como dos puertos secos en los municipios de Coslada y Azuqueca de Henares (véase figura 1). En esta zona geográfica confluyen las grandes transformaciones territoriales de las diferentes geografías humanas que ha supuesto la globalización en los espacios locales rurales y periurbanos, guiadas por procesos como la desagrarización y posterior desindustrialización de los espacios periurbanos (López Calle, 2016), la progresiva recalificación de usos de suelo (Sánchez Ondoño & Cebrián Abellán, 2022) o la búsqueda de la intermodalidad de los transportes (véase figura 2). La logística como disciplina ha sido la gran ganadora de toda esta transformación "glocal", guiada por la globalización del comercio y las nuevas pautas de consumo a domicilio a través del comercio digital. El *sprawl* logístico caracteriza todo el Corredor del Henares (Rivera-Blasco, Ruiz-Sánchez, 2021), pero es necesario analizar las características de su reciente desarrollo a partir de la pandemia.

Figura 2.

Diagrama de ámbitos geográficos relacionados el Corredor del Henares



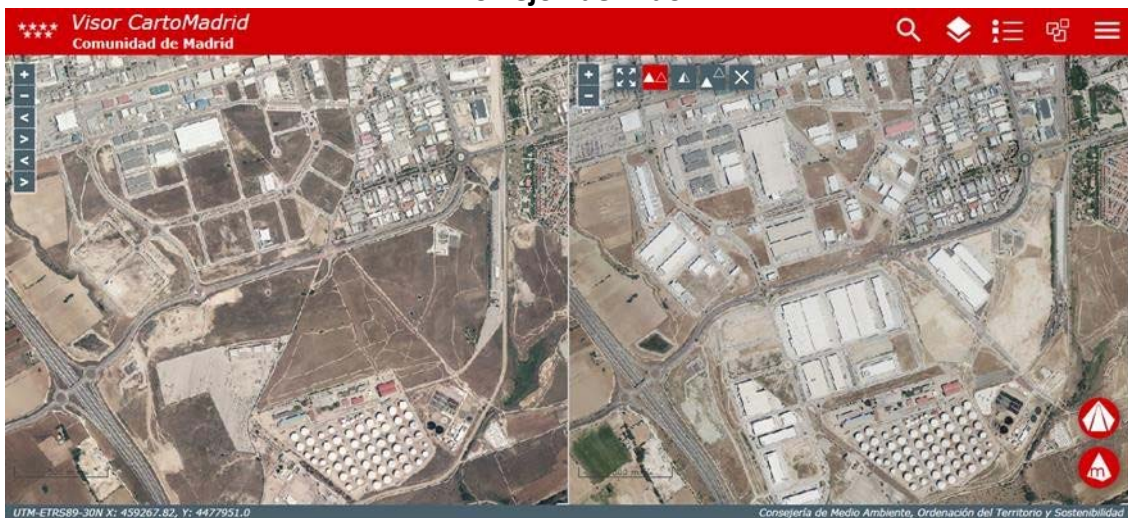
Fuente: elaboración propia.

Partiendo de este marco teórico, la investigación se plantea como objetivo analizar las instalaciones logísticas de las grandes empresas instaladas y sus diferentes nuevas tipologías. Se plantea como hipótesis que el gran crecimiento logístico del Corredor del Henares desde la aparición de la COVID-19 ha estado ligado al incremento del comercio electrónico, la entrega de las mercancías a domicilio y la importancia de la jerarquía del almacenamiento entre los distintos tipos de plataformas logísticas.

2. METODOLOGÍA

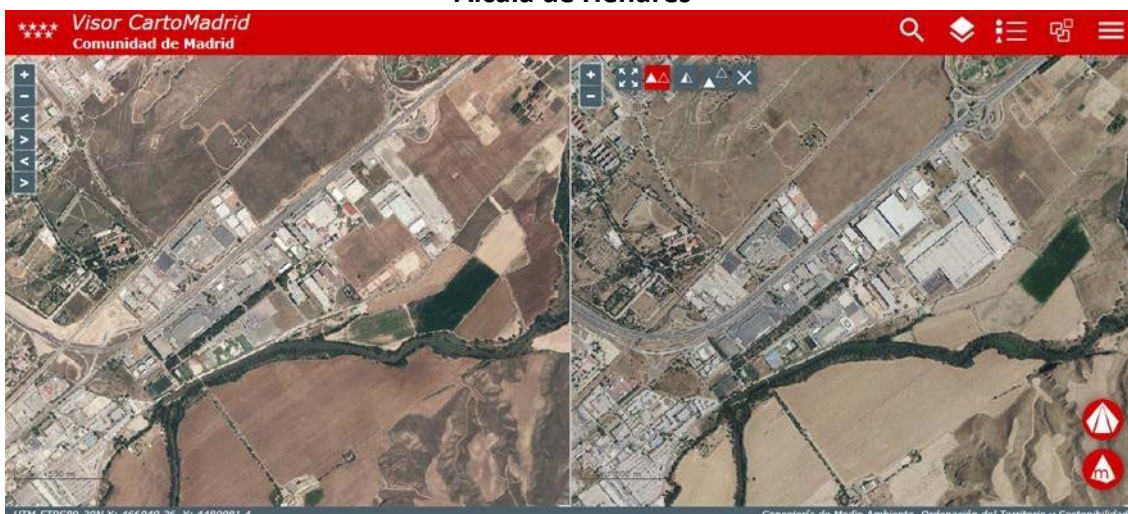
La investigación se apoya fundamentalmente en el trabajo de campo, preparado previamente mediante la consulta bibliográfica, cartográfica y estadística, además de la revisión de páginas web sobre las principales empresas instaladas y los espacios de la logística más destacados. También se consultan numerosas noticias y reportajes aparecidos en diferentes medios de comunicación sobre la zona en general o actuaciones puntuales, interesantes cuando todavía no se han realizado investigaciones en profundidad sobre la rápida dinámica de transformación territorial posCOVID-19.

Figura 3.
Comparación entre 2011 (izquierda) y 2021 (derecha), suroeste del municipio de Torrejón de Ardoz



Fuente: Visor CartoMadrid

Figura 4.
Comparación entre 2011 (izquierda) y 2021 (derecha), este del municipio de Alcalá de Henares



Fuente: Visor CartoMadrid

La dimensión temporal del proceso de cambio territorial se analiza mediante fotografías aéreas del Visor CartoMadrid, comparando imágenes de los años 2011 y 2021 de los diferentes municipios del corredor (véanse como ejemplo las fotografías de Torrejón de Ardoz y Alcalá de Henares, figuras 3 y 4), sobre la que se realiza un inventario de nuevos espacios urbanizados para uso terciario empresarial que fue contrastado durante el trabajo de campo. La cartografía de elaboración propia fue realizada mediante un sistema de información geográfica.

3. RESULTADOS

La investigación ha permitido localizar en el Corredor del Henares una gran variedad de plataformas logísticas nuevas desde 2020, que se pueden clasificar en los siguientes tipos cada uno con una función determinada en el proceso de almacenamiento y distribución de las mercancías: centros logísticos, centros logísticos urbanos con entrega rápida (para envíos en dos horas de pedidos rápidos y cercanos), centros de distribución (intermediarios) y estaciones logísticas (para el reparto final entre municipios o entre provincias, a través de empresas transportistas colaboradoras). A la situación de 2019 (véase figura 5), en el caso de una de las grandes empresas analizadas fundamentalmente en el corredor, Amazon, ha incrementado fundamentalmente la superficie de uso logístico ligada al fuerte incremento del comercio electrónico durante la pandemia: la instalación de Amazon Fresh en Coslada es un buen ejemplo de ello, junto al nuevo centro logístico Amazon MAD-9 en Alcalá de Henares para envíos de gran tamaño, y a la creación de una amplia red de Amazon Hub Counter para la recogida de pedidos.

Figura 5.
Superficie de uso logístico y principales empresas instaladas en el Corredor del Henares justo antes de la pandemia de la COVID-19



Fuente: Nacho Catalán a partir de Estrada & Partners, tomado de Peinado, 2019.

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Parece importante señalar que la vertiginosa dinámica que caracteriza esta temática en el territorio analizado, supone la ausencia de fuentes totalmente actualizadas. El recorrido casi a diario del corredor desde Madrid hasta Alcalá de Henares ha permitido observar la rápida ocupación del espacio vacante en los dos últimos años y ha sido la principal fuente inspiradora de esta investigación. La hipótesis planteada se confirma por la tipología de las nuevas plataformas logísticas, centradas en la distribución de productos de primera necesidad y el reparto en la última milla del territorio. El *sprawl* logístico comienza a mostrar una cierta subespecialización en función de la localización de las plataformas con respecto al mercado urbano y a las diferentes infraestructuras de transporte en las que se apoya.

La especialización logística de todo el territorio del Corredor del Henares y su gran desarrollo durante la pandemia ha generado mucho empleo terciario en todos los municipios de la zona, pero ha supuesto una precarización de las condiciones laborales de una generación a otra (“padres que fabricaban, hijos que reparten”, Sánchez Hidalgo, 2022), que podría empeorar ante la creciente robotización de las tareas logísticas.

REFERENCIAS

- Rodríguez Moya J. & Río Lafuente I. del. (2009). Áreas metropolitanas en transformación. Presente y futuro del Corredor del Henares en el área funcional madrileña. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 29(1), 139-165. <https://revistas.ucm.es/index.php/AGUC/article/view/AGUC0909120139A>
- Peinado, F. (2019, February 14). Coslada “la milla de oro” de las compras online. *El País*. https://elpais.com/ccaa/2019/02/11/madrid/1549911267_618008.html
- La Luna del Henares (2020, June 10). Amazon abrirá este otoño su segundo centro logístico en el Corredor del Henares. *Noticias del Corredor del Henares*. <https://lalunadelhenares.com/amazon-abrira-este-otono-su-segundo-centro-logistico-en-el-corredor-del-henares/>
- López Calle, P. (2016). Industrialización y desindustrialización de Coslada: los efectos del proceso global de acumulación ampliada de capital en la semiperiferia europea. https://eprints.ucm.es/id/eprint/58904/1/papers_2047.pdf
- Madrid es Noticia. (2019, February 27): Corredor del Henares: la mina de oro de la logística. <https://www.madridesnoticia.es/2019/02/corredor-del-henares-mina-oro-logistica/>
- Rivera-Blasco, D., & Ruiz-Sánchez, J. (2021). Sprawl logístico en la mega-Región urbana de Madrid: el espacio de la distribución entre la dispersión y la centralidad. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, 53(207), 95–118. <https://doi.org/10.37230/CyTET.2021.207.06>

Sánchez Hidalgo, E. (2022, August 16). Padres que fabricaban, hijos que reparten: la precariedad que florece donde muere la industria. *El País Economía*. <https://elpais.com/economia/2022-08-16/padres-que-fabricaban-hijos-que-reparten-la-precariedad-que-florece-donde-muere-la-industria.html>

Sánchez Ondoño, I., & Cebrián Abellán, F. (2022). La reterritorialización de las ciudades intermedias. Propuesta metodológica para delimitar áreas urbanas: el caso de las capitales de provincia de Castilla-La Mancha. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (92). <https://doi.org/10.21138/bage.3194>

Santiago Rodríguez, E. (2008). El sector logístico y la gestión de los flujos globales en la región metropolitana de Madrid. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 12 (256-280). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-259.htm>

Telemadrid (2019, February 15). El Corredor del Henares, la milla de oro de la logística. <https://www.telemadrid.es/programas/telenoticias-1/Corredor-Henares-milla-oro-logistica-2-2095310482--20190215032308.html>

Mecha, Rosa y Silva, Daniel (2022). El corredor logístico de Henares como espacio para la "glocalización" económica metropolitana de la distribución de mercancías: análisis de su gran crecimiento en la última década y durante la pandemia de la COVID-19. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 15-22. ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

3. RELOCALIZACIÓN Y RECONFIGURACIÓN DE LOS FORMATOS COMERCIALES DE LAS GRANDES CADENAS DE DISTRIBUCIÓN TEXTIL EN UNA CIUDAD MEDIA: EL CASO DE ZARAGOZA¹

CARLOS LÓPEZ ESCOLANO
Departamento de Geografía y Ordenación del Territorio
Universidad de Zaragoza
cle@unizar.es

MARÍA PILAR ALONSO LOGROÑO
Departament de Geografia i Sociologia
Universitat de Lleida
pilar.alonso@udl.cat

RESUMEN

Las ciudades son espacios donde se exponen de forma evidente los efectos de la globalización social y económica. Una de las actividades económicas más características de los espacios urbanos es el comercio, donde destaca la presencia de sectores que requieren mayor especialización y masa crítica para su localización, como son el comercio textil y de moda. Sin embargo, este sector afronta importantes retos ante el cambio en las pautas de consumo donde destaca la incursión de la moda rápida, el crecimiento del comercio electrónico -reforzado tras la pandemia- o la turistificación de algunos espacios urbanos, entre otros. Ello ha llevado a las grandes cadenas comerciales a desarrollar estrategias de reorientación y relocalización que son muy ilustrativas para comprender las dinámicas urbanas y los cambios en las actividades económicas.

En este contexto, este trabajo explora cómo las grandes cadenas de distribución comercial de moda y textil están modificando los formatos de tienda clásica y su localización en la ciudad para adaptarse a las nuevas pautas de consumo que hibridan los formatos físico y digital. En concreto, se analiza el caso de Zaragoza, ejemplo de ciudad media española considerada buen indicador para conocer las tendencias de consumo por su clasificación como ciudad piloto para el mercado español gracias a sus características sociodemográficas. Los resultados han sido cartografiados para comprender mejor las dinámicas comerciales, donde se observa cómo las principales enseñas han reforzado su presencia en los espacios más representativos y transitados; frente a un repliegue en espacios comerciales tradicionales y populares. Asimismo, se

¹ El trabajo forma parte de los proyectos PID2020- 112734RB-C31, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033/

observa una adaptación hacia modelos de tienda donde tienen un peso creciente los espacios de recogida de paquetes y pedidos online.

PALABRAS CLAVE: comercio, cadena de distribución, ciudad media, relocalización, Zaragoza.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Dinámicas de localización del comercio: la búsqueda de la centralidad

Las ciudades son espacios donde se exponen de forma evidente los efectos de la globalización social y económica. Una actividad característica de los espacios urbanos es el comercio, donde destaca la presencia de sectores que requieren especialización y masa crítica para su localización, como textil y confección. Sin embargo, estos sectores afrontan importantes retos ante el cambio en las pautas de consumo como la incursión de la moda rápida, el crecimiento del comercio electrónico (Relaño, 2011) o la turistificación de las ciudades (De la Calle, 2019). Ello lleva a las grandes cadenas de moda a desarrollar estrategias de reorientación y relocalización que son muy ilustrativas para comprender las dinámicas urbanas y los cambios en las actividades económicas (Mérenne-Schoumaker, 2008; Soumagne, 2014).

Los efectos de la pandemia y la actual crisis energética están provocando modificaciones en los hábitos de movilidad y relaciones, lo que conduce a repositionar muchos comercios, en especial los de las grandes firmas que ven las áreas centrales como lugares atractivos para localizar sus establecimientos, siguiendo la idea de un comercio de proximidad al cual el ciudadano puede acceder a pie o en transporte público. Estas ubicaciones aprovechan también el impulso del turismo, que aporta consumidores potenciales al mismo tiempo que favorece la visibilidad y publicidad de las marcas, en especial si las tiendas se ubican en edificios representativos mediante modelos de *flagship stores* (“buque o tienda insignia”).

1.2 Concentración: las “tiendas insignia”

Las “tiendas insignia” se presentan como auténticos templos de las firmas (Martínez Navarro, 2016). Su objetivo es crear tiendas que sean imagen de la marca, ser su escaparate presencial para complementar la actividad física con la virtual. Estas tiendas se localizan en calles representativas y centrales, en ejes comerciales consolidados y con buen acceso donde las marcas transmiten originalidad en la ubicación (en edificios históricos y de alta calidad arquitectónica), a la vez que usan también tecnologías avanzadas (probadores interactivos, espejos que cambian a pantallas, etc.) y habilitan espacios rápidos para la recogida y/o devolución de pedidos online. Una particularidad

de esta tipología es que la firma atrae al consumidor allí donde se instala, generando sus propias centralidades. Inicialmente, se instalan en las ciudades de mayor jerarquía urbana (Moore y Doherty, 2010). En España, Madrid y Barcelona acogieron en el sector textil algunos ejemplos: en Madrid, *Primark* se localiza en la Gran Vía en un edificio de cuatro plantas y más de 12.000 m², o *Inditex* en el Edificio España con más de 9.000 m²; en Barcelona *Desigual* lo hace en Plaza de Cataluña con una tienda inspirada en una galería de arte de más de 3.000 m². Esta estrategia también se ha difundido a otras escalas urbanas de menor jerarquía donde se sigue la búsqueda de edificios señeros, de grandes superficies y localizaciones en espacios centrales. La implantación de estas tiendas suele ir acompañada de la reducción o cierre de otras de las mismas marcas ubicadas en superficies menores.

1.3 Justificación del trabajo

En este contexto, este trabajo explora las estrategias de las grandes cadenas de distribución de moda y textil para adaptar los formatos de tienda clásica y su localización en la ciudad a las nuevas pautas de consumo que hibridan los formatos físico y digital. En concreto, se analiza el caso de Zaragoza, ejemplo de ciudad media considerada como ciudad piloto para el mercado español para conocer las tendencias de consumo por sus características sociodemográficas (Alonso et al., 2017). En concreto, intentaremos comprobar las tendencias actuales que apuestan por modelos comerciales con patrones definidos, búsqueda de espacios representativos, localizaciones centrales, mayores superficies y tiendas con uso de diseño y tecnologías innovadoras.

2. METODOLOGÍA

Para este estudio se han seleccionado, como ejemplo, los establecimientos ubicados en el distrito Centro de Zaragoza de tres grandes cadenas españolas, incluyendo sus diferentes marcas presentes en este espacio: *Inditex* (*Zara*, *Massimo Dutti*, *Pull&Bear*, *Stradivarius*, *Bershka*, *Uterqüe*, *Zara Home*²), *Tendam* (*Cortefiel*, *Springfield*, *Women's Secret*, *Hoss Intropia*) y *Punto Fa* (*Mango*, *Mango Kids*, *Violeta*).

En concreto, se analiza la evolución de las localizaciones comerciales entre 2015 y 2022, lo cual permite valorar una dinámica temporal en la que se consideran los efectos de la pandemia y la digitalización del sector. Para ello, se ha creado una base de datos espacial con la ubicación de los establecimientos existentes en ambos momentos y la siguiente información:

² *Zara Home* es la marca de *Inditex* de decoración y hogar; se incorpora en este estudio porque permite comprender mejor los objetivos del trabajo.

- Nombre de la tienda y grupo, empleando como fuentes de información las páginas web de los grupos y *Google Street View* para reconstruir la información de 2015.
- Superficie de venta, con información obtenida del Catastro excepto algunos casos donde se ha estimado o se ha recurrido a fuentes periodísticas.

Se ha utilizado cartografía para analizar visualmente las dinámicas de localización y explicar las estrategias de adaptación de las cadenas comerciales.

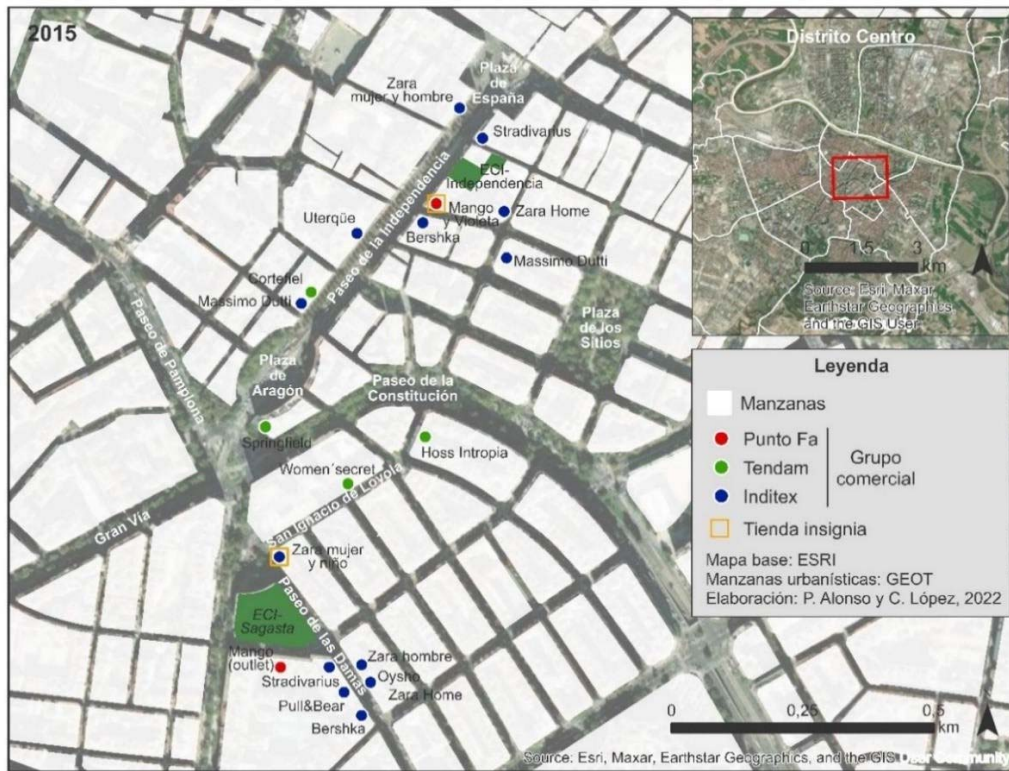
3. RESULTADOS

El distrito Centro es el principal espacio comercial de Zaragoza, donde se encuentran dos grandes ejes comerciales: Paseo de la Independencia, muy dinámico en los últimos años al acoger la mayor parte de aperturas de las cadenas; y Paseo de las Damas, un eje de menor importancia y en cierta desarticulación vinculado a la actividad tractora de *El Corte Inglés-Sagasta*. Para facilitar la interpretación, la Tabla 1 recoge las localizaciones de las tiendas en 2015 y 2022 de cada cadena comercial; situaciones que se ilustran en el Mapa 1.

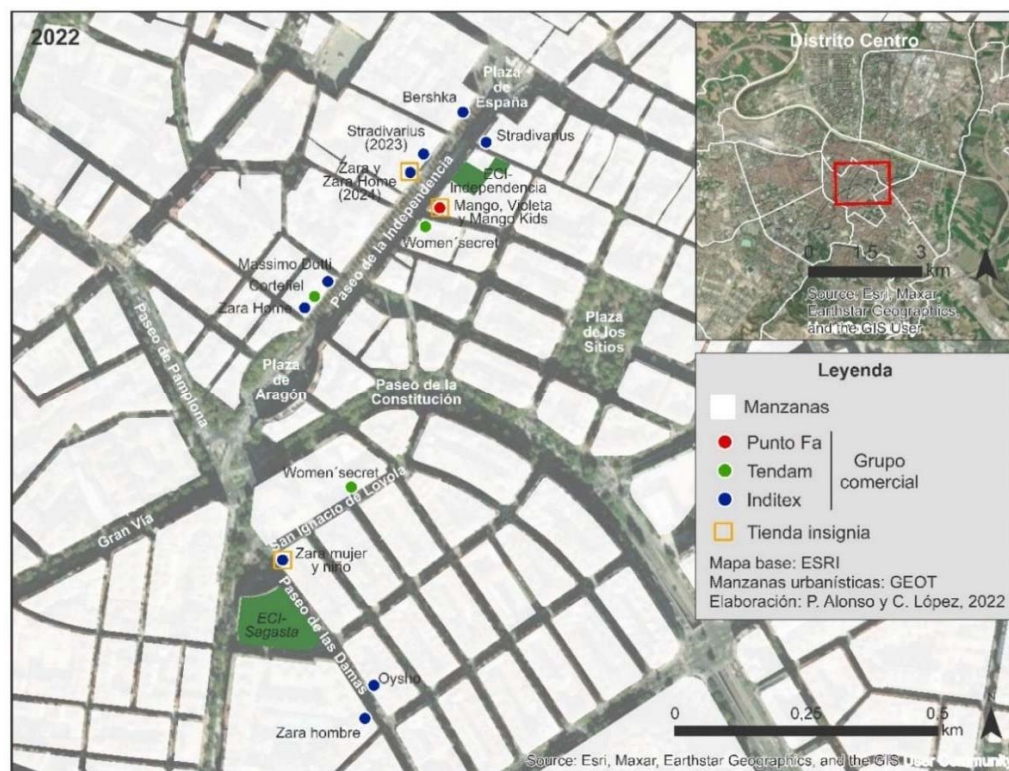
Tabla 1.
Evolución 2015-2022

Grupo	Dirección	2015	2022	Superficie 2015 (m ²)	Superficie 2022 (m ²)
	Damas 3	Zara mujer y niño (+ CAI, Catimini, Fotoprix, Mundo Novias, Cafetería Gourmet, Macson)	Zara mujer y niño	800	1.477
	Damas 21	Zara Hombre	Pilar Prieto	295	295
	Damas 25	Oysho	Oysho	351	351
	Damas 27	Zara Home	Foot on mars	264	264
	Damas 24	Stradivarius	Local cerrado	-	-
	Damas 28	Pull&Bear	Local cerrado	-	-
	Damas 30	Bershka	Zara hombre	138	138
	San Miguel 1	Stradivarius	Stradivarius	499	499
Inditex	Jerónimo Zurita 7	Zara Home	Garabatos	125	125
	Isaac Peral 5	Massimo Dutti	Roche Bobois	352	352
	Independencia 4	Zara hombre y mujer	Bershka	940	940
	Independencia 8	C&A	C&A Stradivarius (2023)	1.800 -	1.300 800
	Independencia 10	CAI (sede central)	Zara + Zara Home (2024)	5.383	5.383
	Independencia 28	Uterqüe	Álvaro Moreno	322	322
	Independencia 32	Gobierno de Aragón	Massimo Dutti	628	628
	Independencia 32	Massimo Dutti	Zara Home	508	508
	Independencia 23	Bershka	Women'ssecret	150	150
Iendaa	San Ignacio de Loyola 12	Women'ssecret	Women'ssecret	120 aprox.	120 aprox.
	San Ignacio de Loyola 1	Hoss Intropia	Local cerrado	250	250
	Plaza de Aragón 8	Springfield	Local cerrado	204	204
	Independencia 32	Cortefiel	Cortefiel	668	668
	Independencia 23	Bershka	Women'ssecret	150	150
Punto Fa	Independencia 18	Mango, Violeta, Lizarrán	Mango, Mango Kids	-	-
	León XIII	Mango (outlet)	Luxe Premier	-	-

Mapa 1.
Localización de los comercios en 2015



Mapa 2.
Localización de los comercios en 2022



Inditex es la cadena con mayor presencia en el espacio analizado. Aprovecha una estrategia de aglomeración ubicando de forma próxima las tiendas de sus distintas marcas. Sin duda, su presencia y estrategias están orientando las tendencias de localización de otras firmas, sobre todo porque el grupo se caracteriza por presentar un especial cuidado en la localización de sus tiendas en las principales calles y centros comerciales. En 2015, una de las dos zonas analizadas, Damas, presenta una gran concentración de sus tiendas aprovechando la proximidad de un centro de marca renombrada como es *El Corte Inglés*, mientras que Independencia, espacio central pero con mayor presencia de otras funciones, alberga varias tiendas a lo largo del eje pero de forma menos importante; existen también otras dos tiendas (*Massimo Dutti* y *Zara Home*) en un eje paralelo ubicado en un sector comercial premium (próximo a Plaza de los Sitios). Sin embargo, entre 2015 y 2022 se observan dos claras tendencias: *Inditex* abandona este último espacio y se repliega en Damas, mientras que se refuerza en Independencia. *Zara* (hombre y mujer) de Independencia se reconvierte en *Bershka* (que deja Damas) y amplía su tienda *Zara* (mujer y niño) más próxima a *El Corte Inglés-Sagasta* (Heraldo de Aragón, 2015a). *Zara* (hombre) ubicada en 2015 en Independencia y Damas, se concentra en una tienda mayor en el espacio que ha dejado *Bershka* en Damas. Esta estrategia va a replicarse en 2024 ya que *Inditex* ha anunciado una nueva tienda insignia en Independencia, ocupando 5.000 m² de la antigua sede de *CAI* (Heraldo de Aragón, 2022a). Este espacio acogerá *Zara* y *Zara Home*, con lo que probablemente reconfigure el resto de sus tiendas. Por su parte, *Massimo Dutti* contaba en 2015 con dos tiendas (Isaac Peral e Independencia), que se han reagrupado en una nueva más grande en Independencia. El local que abandona *Massimo Dutti* en Independencia es aprovechado por parte de *Zara Home*, lo que conlleva cerrar dos pequeñas tiendas *Zara Home*. *Stradivarius* contaba en 2015 con una tienda en Damas y otra en Independencia; la primera cerró para ubicarse únicamente en Independencia. En 2023 va a trasladarse frente a su ubicación actual, pasando a ocupar una parte de la antigua tienda *C&A*, cadena que ha reducido su superficie (Heraldo de Aragón, 2022b). *Uterqüe* y *Pull&Bear* han cerrado sus tiendas en el centro de Zaragoza, la primera por la desaparición de esta marca (Heraldo de Aragón, 2022c), mientras que *Pull&Bear* sigue presente en dos centros comerciales de la ciudad. *Oysho* mantiene una tienda en Damas.

Grupo *Tendam* inició sus ventas con *Cortefiel* en Zaragoza en Plaza de Aragón, espacio que fue aprovechado para ubicar su marca joven *Springfield* y trasladarse a una ubicación en Independencia. A finales de 2020 *Springfield* cierra su establecimiento aunque con perspectivas de reabrir en otro espacio central (El Periódico de Aragón, 2020). Otra enseña del grupo, *Womens' secret*, ha ampliado un punto de venta en el periodo analizado al ocupar el local que *Bershka* dejó vacío en Independencia 23 cuando pasó a localizarse en Independencia 4, anterior *Zara* (hombre). Sin embargo, *Hoss*

Intropia, de gama superior y ubicado en un espacio más selecto, ha cerrado tras la pandemia para pasar a ser una sección de la tienda de *Cortefiel*.

Por último, *Mango* ocupa un lugar central en Independencia 18 con un gran local que aprovecha el antiguo cine Coliseo Equitativa, renovado en varias ocasiones y ampliado en 2015 con locales contiguos, ahora conectados entre sí para incorporar las secciones hombre y tallas grandes o *Violeta* (Heraldo de Aragón, 2015b); recientemente ha reorganizado su tienda para añadir la sección *Mango Kids*. *Mango* contaba con un *outlet* en el área de Damas en 2015 que ha cerrado con la pandemia.

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El análisis realizado presenta las recientes estrategias de localización y tipología de tiendas de tres grandes firmas de moda en el centro de Zaragoza. Los cambios analizados permiten observar una tendencia hacia un número menor de tiendas, aunque al mismo tiempo se crean otras nuevas de gran tamaño ubicadas en espacios comerciales exclusivos y localizadas en puntos estratégicos (tiendas insignia) que realzan la imagen de la marca y apoyan la venta online. Estos espacios se conciben para llamar la atención de los clientes diseñando lugares atractivos donde emplear la tecnología disponible y vivir una experiencia de compra, siendo escaparates donde interactuar con compras digitales e incentivando la vuelta al comercio físico afectado por la pandemia. *Inditex* es una firma pionera en esta estrategia al crear “macrotiendas” localizadas en espacios centrales y representativos de la ciudad donde comprar supone una experiencia.

Para Zaragoza, se ha observado cómo estas marcas se han relocalizado y reforzado en Paseo de la Independencia buscando mayor centralidad y visibilidad, situación que no les permitía la ubicación en Paseo de las Damas, área comercial de ámbito local. Estudiar estos movimientos permite conocer las dinámicas urbanas y planificar los espacios comerciales. Esta situación es similar en otras ciudades españolas y europeas que, tras la pandemia, han visto cómo la venta online se ha reforzado aunque la oferta presencial sigue vigente buscando localizaciones centrales y en espacios de alta calidad.

REFERENCIAS

Alonso Logroño, M. P., López-Escolano, C., Arranz-López, A. y Pueyo Campos, Á. (2017). Ubicación de franquicias y grandes cadenas comerciales después de la Gran Recesión. El caso de la ciudad de Zaragoza. *Ería*, 37(3), 335-352.

<https://doi.org/10.17811/er.3.2017.335-352>

De la Calle Vaquero, M. (2019). Turistificación de centros urbanos: clarificando el debate. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 83.

<https://doi.org/10.21138/bage.2829>

El Periódico de Aragón (2020). Springfield cerrará en Zaragoza su tienda de la plaza Aragón el próximo día 31.

<https://www.elperiodicodearagon.com/aragon/2020/12/20/springfield-cerrara-zaragoza-tienda-plaza-46475129.html>

Heraldo de Aragón (2015a). Inditex abrirá una macrotienda de 1.500 metros en Zaragoza. <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza/2015/10/25/inditex-abrira-una-macrotienda-de-1-500-metros-en-zaragoza-249235.html>

Heraldo de Aragón (2015b). Mango da otro mordisco a la manzana de oro de Independencia. <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/2015/05/28/mango-otro-mordisco-la-manzana-oro-independencia-368120-300.html>

Heraldo de Aragón (2022a). Zara vuelve a lo grande al paseo de la Independencia de Zaragoza. <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza/2022/04/10/zara-zaragoza-ultima-su-regreso-a-lo-grande-al-paseo-de-la-independencia-1566294.html>

Heraldo de Aragón (2022b). C&A cierra por reformas en el centro de Zaragoza y cederá parte del local a Stradivarius. <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/zaragoza/2022/05/02/c-a-cierra-por-reforma-en-independencia-el-dia-14-y-cedera-parte-del-local-a-stradivarius-1571240.html>

Heraldo de Aragón (2022c). Inditex cierra la tienda de Uterqüe en Zaragoza. <https://www.heraldo.es/noticias/economia/2022/03/01/inditex-cierra-la-tienda-de-uterque-en-zaragoza-1556729.html>

Martínez Navarro, G. (2016). "Flagship stores": los templos de las marcas. *Harvard Deusto Márketing y Ventas*, 139, 24-28. <https://www.harvard-deusto.com/flagship-stores-los-templos-de-las-marcas>

Mérenne-Schoumaker, B. (2008). *Géographie des services et des commerces*. Presses Universitaires de Rennes, Rennes (Coll. Didact Géographie).

Moore, C. M. y Doherty, A. M. (2010). Flagship stores as a market entry method: the perspective of luxury fashion retailing. *European Journal of Marketing*, 44(1/2), 139-161. <https://doi.org/10.1108/03090561011008646>

Relaño, A. (2011). Consumidores digitales, un nuevo interlocutor. *Distribución y Consumo*, 116, 44-51.

Soumagne, J. (dir.) (2014). *Aménagement et résilience du commerce urbain en France*. L'Harmattan, París.

López Escolano, Carlos y Alonso Logroño, M^a Pilar (2022). Relocalización y reconfiguración de los formatos comerciales de las grandes cadenas de distribución textil en una ciudad media: el caso de Zaragoza. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 23-32.
ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

4. LAS REDES GLOBALES DE DISTRIBUCIÓN DEL SECTOR TEXTIL. LOS COMERCIOS *GLOCALES* Y LAS GRANDES CADENAS¹

ÀNGELS PÉREZ MATEOS
ANA VERA
ÀNGEL CEBOLLADA
Departament de Geografia
Univeritat Autònoma de Barcelona
Correo-e: angels.perez@uab.cat

RESUMEN

La globalización de la industria dictamina buena parte de las relaciones de interdependencia del mundo actual. Centrándonos en la dinámica de los centros urbanos, este estudio examina de modo exploratorio los comercios de prendas de vestir de moda del centro urbano de la ciudad media de Terrassa. La estadística descriptiva e inferencial y el análisis de correspondencias nos aportan los primeros resultados evidenciando la complejidad de las redes en que se integran y la necesidad de seguir investigando en un sector industrial en transformación en la que los distintos agentes y las grandes firmas marcan el ritmo.

PALABRAS CLAVE: Redes globales de distribución, sector textil, comercio, empresa glocal, ciudad media.

1. INTRODUCCIÓN

Décadas atrás, los estudios sobre globalización (económica, social y cultural) ya recogían el distanciamiento de los mercados de los centros de producción, el origen de la nueva economía global y la división internacional del trabajo que determinarían las nuevas formas de relación empresarial (Algaba y Acebedo, 1997). El análisis de las cadenas globales dio lugar a un nuevo enfoque teórico en Geografía Económica, las redes globales de producción (en adelante GPN, del inglés *Global Production Network*).

El sector de la industria textil y de la confección contribuyó a la aglomeración de la manufactura en regiones globales en desarrollo orientadas a la exportación (Gereffi

¹ El trabajo forma parte de los proyectos PID2020- 112734RB-C32, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033/

(1994), generando una nueva normalidad para las empresas, su integración en una o varias redes locales, regionales y globales a lo largo de su ciclo de vida.

En este contexto multiescalar y, sumándonos al debate del *Made in X vs. Made by the world* (Yeung, 2018), el objetivo de esta investigación exploratoria es identificar la relación de las redes globales de producción con el comercio minorista de prendas de vestir de moda del centro urbano de la ciudad media de Terrassa.

La pregunta de esta investigación es ¿cómo está integrada en la red global de confección textil el último eslabón de la cadena de distribución (venta directa a consumidor)? Nuestra hipótesis de trabajo es que el comercio de un centro urbano de una ciudad media tradicionalmente industrial -como nuestro ámbito de estudio- puede integrarse en una red global de producción y distribución, controlar su producción y/o formar parte de una variedad de redes de proximidad (local y regional).

Para explicar la dinámica de nuestro centro urbano, revisamos algunos de los conceptos, clasificaciones y esquemas de relaciones desarrolladas en el marco de las GPN, para crear una aproximación a nuestra área de estudio.

Partiendo de Gereffi (1994), en su estudio sobre las cadenas mundiales de productos básicos (previo a las GPN) de la industria textil de la confección de la prenda de vestir en Estados Unidos, distingue la prenda estandarizada de la prenda de moda. Esta última, la relaciona, por un lado, a la sobreproducción como modelo de las grandes cadenas minoristas del país y al aumento de poder adquisitivo de estas empresas transnacionales y, por el otro, a las políticas gubernamentales (facilitadoras o intervencionistas) de los países productores según el tipo de orientación de sus economías industriales (exportación de manufactura o sustitutiva de importaciones). En total distingue 54 países clasificados en cinco niveles según precio y valor añadido, situando en el primero las exportaciones de Italia, Francia y Japón.

Posteriormente, Lazzarini, Chaddad y Cook (2001), introducen y desarrollan el concepto de análisis de cadenas de redes desde el sector empresarial del agro. Identifican los grupos de agentes de la cadena de producción y distribución y consumo, y consideran las colaboraciones entre organizaciones, y los cambios derivados de las TIC. Definen hasta tres tipos de interdependencia -agrupada, secuencial y recíproca-, generalmente, simultáneas en una misma empresa. La primera se aproxima al sistema jerárquico o vertical, mientras que las siguientes son horizontales y multilaterales. Sus esquemas genéricos son aplicables cualquier sector y proceso.

A la práctica, las GPN incluyen también el estudio de redes globales de clústeres que, a través de estrategias de inversión directa extranjera y la creación de filiales las empresas

transnacionales, se establecen y crecen en otros países tejiendo complejas relaciones multiescalares y direccionales (Bathelt y Peng-FeiLi, 2014).

La tendencia a la horizontalidad y transversalidad de las empresas en este proceso de producción global es criticada por Yeung (2018), quién insiste en las relaciones de poder, la dependencia mutua entre empresas (y otros actores) de una misma red y las estrategias entre empresas (y otros actores) de distintas redes (y clústeres distintos), como las tres relaciones clave de análisis de las GPN. Estrategias de poder que utilizan las firmas para controlar y redirigir la organización mundial de la red de producción y los mercados regionales y locales de distribución de bienes y consumo.

Nuestra hipótesis de trabajo es que el comercio de un centro urbano de una ciudad media tradicionalmente industrial -como nuestro ámbito de estudio- puede integrarse en una red global de producción y distribución, controlar su producción y/o formar parte de una variedad de redes de proximidad (local y regional).

1.1 Ámbito de estudio

El ámbito de estudio es el centro urbano de la ciudad media de Terrassa, que se encuentra en la Región Metropolitana de Barcelona. Desde el siglo XIX hasta la actualidad, el sector textil siempre ha estado vinculado a la ciudad de formas e intensidades distintas (investigación, producción, distribución y comercialización) y siempre buscando relaciones comerciales a nivel global.

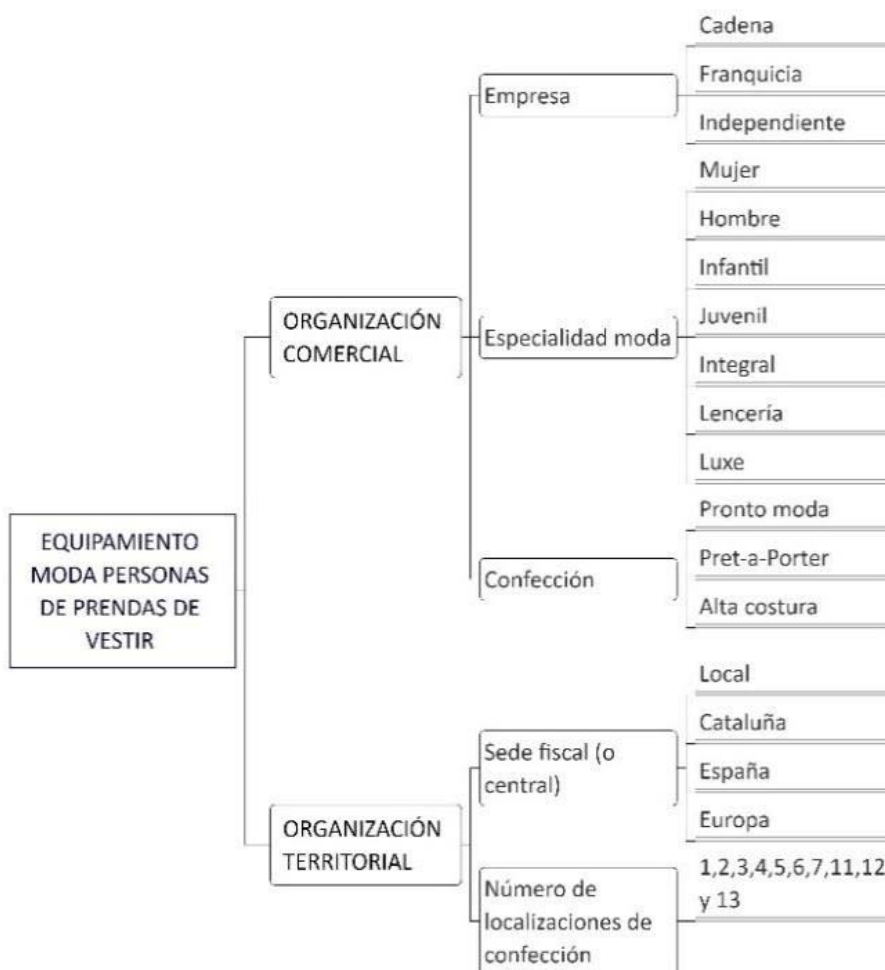
Actualmente, la actividad textil está más relacionada con la innovación por lo que se encuentra en la ciudad el Instituto de Investigación Textil y de Cooperación Industrial de la Universidad Politécnica de Cataluña creado en 1962 o, el proyecto INTERTEX-INNOTEX integrado en la red transnacional de conocimiento *Textile Transfer Network*, (TEXTRANET).

2. METODOLOGÍA

En el centro urbano de Terrassa se localizan 169 establecimientos catalogados por la *Fundació Comerç Ciutadà* como equipamientos de moda persona (2020). De los cuales tan solo se han analizado aquellos que hacen referencia de forma exclusiva a las prendas de vestir (73 establecimientos). Se han descartado los relativos al calzado, bolsos, perfumería, ópticas y joyería u otros complementos. La metodología que se ha llevado a cabo consta de dos fases, una primera fase de recogida de datos (trabajo de campo y trabajo de gabinete), que se ha complementado con una entrevista informal a un experto en la materia. Y, una segunda fase donde se hace un análisis de correspondencia entre el lugar de fabricación, la especialidad y el tipo de establecimiento.

Las variables recogidas se dividen en características del establecimiento (tipo de empresa, especialidad de moda o tipo de confección) y características de la organización territorial (sede del comercio y el lugar de fabricación del producto) (figura 1). La recogida de datos ha sido de dos tipos, los que incluyen información en su página web (37 establecimientos) y los que no (36 establecimientos). Para los primeros la información se ha obtenido des de la web de los comercios y de portales del sector (*Modaes, Transparency Pledge* entre otros). Mientras que los segundos se han mirado las etiquetas de 5 prendas de cada comercio. Por último, se realizó una entrevista informal a un empresario con 40 años de experiencia en el sector que ha complementado información sobre la cadena de suministros y aprovisionamiento del clúster comercial textil-moda de Terrassa en función del tipo de comercio.

Figura 1.
Cuadro de variables y categorías de los establecimientos de prendas de vestir



Fuente: elaboración propia

El análisis estadístico del χ^2 seguido del análisis de correspondencia permite visualizar la dependencia entre la localización de la producción con el tipo de confección, la especialidad y el tipo de organización comercial, y se ha aplicado en diversos estudios

sociales (Valverde et al., 1994; Colmenares, 2017). El resultado obtenido es una tabla de contingencia a partir de la cual se definen los perfiles medios de fila y de columna de cada variable que se interpretan gráficamente en un plano de dos dimensiones y cuando más próximas, más dependientes (de la Fuente, 2011).

3. RESULTADOS

3.1 Organización empresarial y especialización

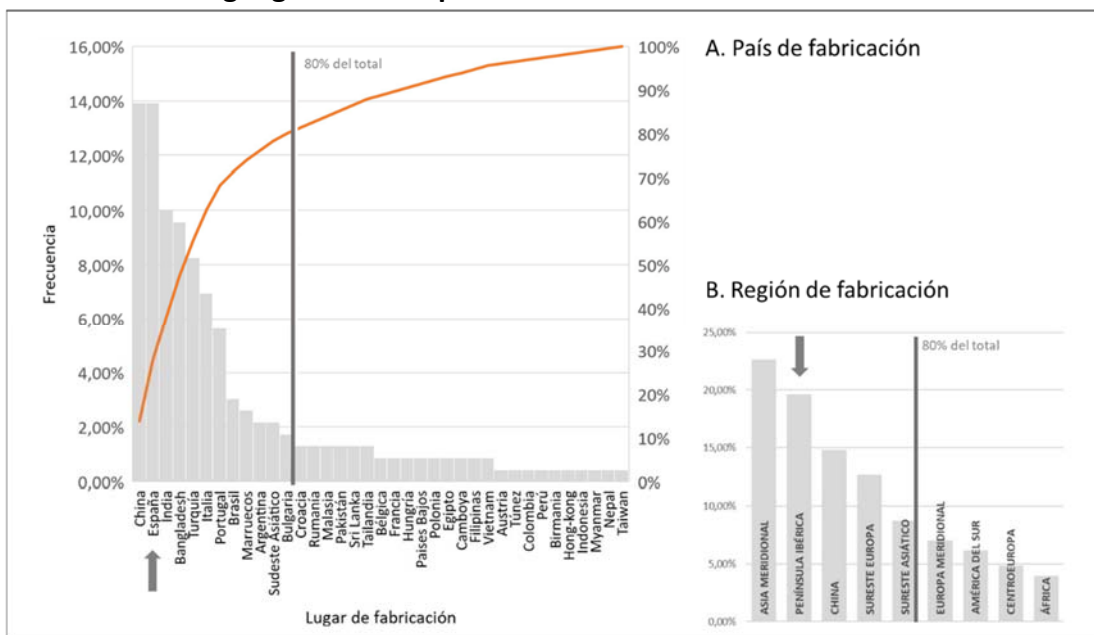
El centro urbano de la ciudad de Terrassa, se caracteriza por tener una estructura comercial basada en cadenas comerciales (48%), tiendas independientes (37%), y finalmente, en menor cantidad franquicias (15%). De las cuales el 49% localiza su sede en la ciudad de Terrassa mientras que, el 51% restante se encuentran en otras provincias españolas (incluyendo las otras comarcas catalanas) y Europa. Según el tipo de confección el 44% responde a *prêt-à-porter*, el 40% a pronto moda y el 16% a alta costura. El 73% son monomarca que pueden ser internacionales, nacionales o locales y el 27% restante se refiere a comercio multimarca. Y están especializados en un 36% de ropa de mujer, un 25% de ropa integral (que incluye a todos los sexos y edades), un 12% para ropa de hombre que coincide con lencería, y el 15% restante incluye moda infantil, juvenil y prendas de lujo.

3.2 Estructura espacial de la confección

La estructura espacial del suministro de las prendas de vestir identifica un total de 44 localizaciones distintas, en algunos casos la información recogida solo especifica región. El 80% de la fabricación de los 73 establecimientos, se concentra en 12 países, donde se observa en primer lugar España y China (las dos representan el 24%) seguido de India, Bangladesh, Turquía, Italia, Portugal Brasil, Marruecos, Argentina, el Sudeste Asiático y Bulgaria (figura 2). Si se agrupa por grandes regiones se observa que Asia Meridional (Bangladesh, India y Pakistan) y la Península Ibérica (España y Portugal) superan a la manufactura procedente de China, mientras que el Sureste Europeo (incluyendo Turquía) supera al Sureste Asiático. A diferencia del estudio que presenta Gereffi (1994) la estrategia de los grandes grupos textiles en los últimos años consiste en reducir la distancia entre la confección y las sedes centrales.

Figura 2.

Distribución geográfica de la producción de moda textil de nuestros comercios



Fuente: elaboración propia a partir de la frecuencia en la que aparecen los lugares de confección en la web de los comercios y las etiquetas de las prendas, agrupadas en el caso de España.

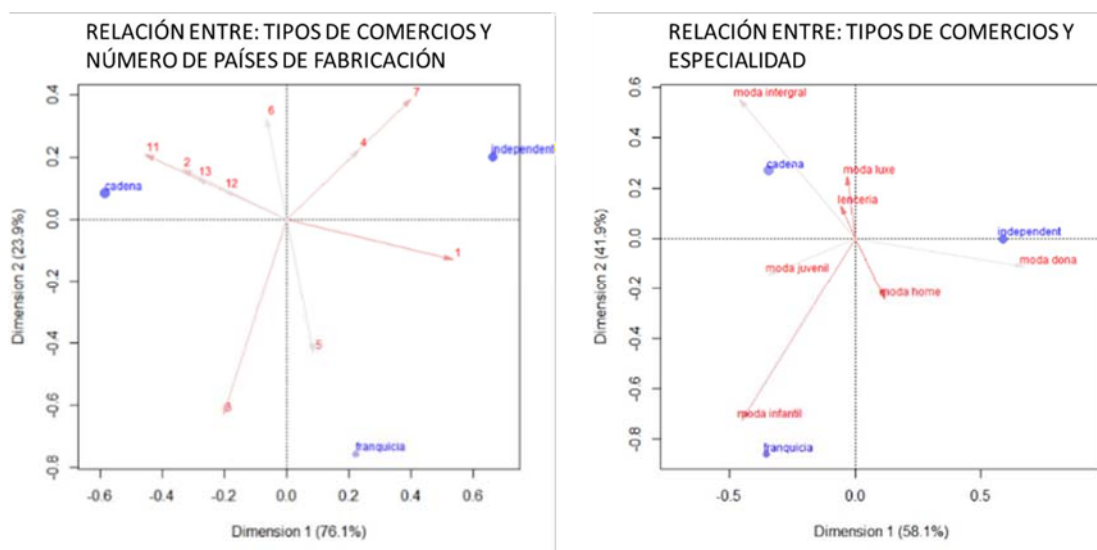
3.3 Cadenas vs franquicias en las redes globales de producción

Los resultados obtenidos de las pruebas de independencia muestran una dependencia estadísticamente significativa ($p\text{-value}=0.02074$) entre el número de países de fabricación y las categorías de empresa, y también hay una dependencia significativa ($p\text{-value}=0.01204$) entre la especialidad de los establecimientos y las categorías de empresa. En cambio, no hay relación entre el tipo de confección y las categorías de empresa.

En la figura 3 se observan las relaciones obtenidas del análisis de correspondencias. En relación con el número de países de fabricación las cadenas diversifican más su producción frente a las franquicias. Y según la especialidad del comercio las cadenas están asociadas a la moda integral, mientras que las franquicias y los comercios independientes están más especializados en moda infantil y moda de mujer respectivamente.

Figura 3.

Correspondencia de la producción y especialidad según tipo de empresa



Fuente: elaboración propia con R.

Finalmente, entre los comercios textiles del centro urbano se han identificado otras relaciones complementarias a la producción y distribución como son redes de conocimiento tecnológico y de cooperación a escala local, regional y global, que también varían según el tipo de empresa.

4. CONCLUSIONES PRELIMINARES

A modo de conclusión se puede afirmar que en el centro urbano de Terrassa según el tipo de comercio se observan diferencias entre la diversificación de la producción y la especialidad. Entendiendo por diversificación un mayor número de países de fabricación. Y que las redes globales de producción coexisten con una importante producción regional y nacional fuera de la tendencia esperada por lo que los comercios del centro urbano responden en su mayoría a la definición de glocal. Se trata de un primer análisis exploratorio sobre la implicación de las redes globales de producción en la última etapa de distribución de prendas de vestir, la venta minorista.

REFERENCIAS

Algaba, A. & Azebedo, C. (1997). La aproximación de la geografía a la globalización: análisis bibliográfico de los estudios reseñados en *Geographical Abstracts* entre 1992 y 1996. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, 5 y 13. <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-51.htm>

Bathelt, H. & Peng-FeiLi. (2014). Global cluster networks—foreign direct investment flows from Canada to China. *Journal of Economic Geography*, 14 (1), 45–71. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbt005>

Colmenares, S. (2017). Análisis multivariable en Geografía aplicado al estudio de la pobreza. *Terra Nueva Etapa*, vol. XXXIII, núm. 53, enero-junio, 2017,41-73. <https://www.redalyc.org/pdf/721/72152384003.pdf>

Lazzarini, S.G., Chaddad, F.R, & Cook, M.L. (2001). Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains. *Journal of Chain and Network Science*. <https://www.wageningenacademic.com/doi/10.3920/JCNS2001.x002>

Gereffi, G. (1994). "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". *Commodity chains and Global Capitalism*. Gereffi G. & Korzeniewicz, M. [Eds.]. *Westport*: Praeger Publishers, Westport. ISBN: 0-275-94573-1.

Valverde, C., Tamayo, L.M. & Vargas, D. (1994). Aplicación del análisis de correspondencias en el estudio de la vivienda. *Investigaciones Geográficas Boletín*, (28), 129 - 150.

Yeung, H.W. (2018). The Logic of Production Networks. Clark, G.L., Feldman M.P., Gertler, M.S. & Wójcik, D. [Eds.]. *The New Oxford Handbook of Economic Geography*. Londres: OUP Oxford. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.15

Pérez, Àngels; Vera, Ana y Cebollada, Àngel (2022). Las redes globales de distribución del sector textil. Los comercios locales y las grandes cadenas. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 33-40. ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

5. LAS REDES ALIMENTARIAS SOSTENIBLES COMO CADENAS DE VALOR(ES): NUEVAS RELACIONES ENTRE LA PRODUCCIÓN, LA DISTRIBUCIÓN Y EL CONSUMO DE ALIMENTOS¹

JOSÉ LUIS SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
Departamento de Geografía
Universidad de Salamanca
Correo-e: jlsh@usal.es

RESUMEN

Las denominadas redes alimentarias alternativas pretenden construir un modelo de producción, distribución y consumo de alimentos más localizado, justo y sostenible, que desafía al orden alimentario hegemónico dominado por las grandes corporaciones del sector. Aunque son muchas las formas alternativas de organización del suministro de alimentos, todas ellas comparten problemas comunes a la hora de conjugar la rentabilidad económica con la preservación y transmisión de valores no mercantiles, como el respeto por la naturaleza, la construcción de una comunidad entre los actores de la red, la distribución equitativa de las tareas organizativas, la adopción de fórmulas colaborativas de gobernanza, la elaboración de una definición de la calidad más compleja y comprensiva, y la recuperación de las relaciones de proximidad geográfica como nueva escala preferente de interacción, a menudo inspirada en la noción de la biorregión.

Esta comunicación propone, de manera aún exploratoria, un marco analítico de comparación entre las cadenas alimentarias globales y las redes alimentarias alternativas. Este marco teórico intenta detectar no sólo los aspectos que diferencian a unas de otras, ya muy debatidos, sino también -y sobre todo- sus semejanzas estructurales y las distintas fórmulas que ambas adoptan para asegurar su reproducción en el tiempo y su difusión en el espacio en condiciones de eficiencia y viabilidad. Este planteamiento metodológico aspira, en última instancia, a integrar el examen de las redes alimentarias alternativas en el campo más amplio de los estudios sobre cadenas de valor, de indiscutible relevancia en la Geografía Económica contemporánea.

PALABRAS CLAVE: alimentación, sostenibilidad, redes, valores

¹ Esta comunicación se enmarca en el proyecto de I+D+i «Gobernanza Urbano-Rural y Transición Alimentaria en Regiones de Baja Densidad: Castilla y León» (2021-2025). Referencia PID2020-112980GB-C21, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033. Entidades participantes: Universidad de Salamanca, Universidad de Valladolid, Universidad de Heidelberg y Fundación Entretantos. Es un subproyecto integrado en el Proyecto Coordinado «Las redes alimentarias sostenibles como cadenas de valores para la transición agroecológica y alimentaria. Implicaciones para las políticas públicas territoriales» (acrónimo ALISOS).

1. INTRODUCCIÓN

Las “redes alimentarias sostenibles” (RAS) constituyen un modelo de producción, distribución y consumo de alimentos que desafía al orden alimentario hegemónico dominado por las cadenas globales de valor (CGV) dirigidas por las grandes corporaciones (Sánchez, 2009). Este trabajo explora un marco analítico de comparación entre ambas modalidades de provisión de alimentos. La investigación disponible hasta la fecha ha dado prioridad a la identificación de las diferencias entre ellas. Sin embargo, en cuanto soluciones económicas que son, RAS y CGV guardan también semejanzas estructurales que reclaman una reflexión, puesto que ayudan a comprender los procesos de convencionalización, cooptación e hibridación que se observan en el mercado agroalimentario durante las dos últimas décadas. En última instancia, esta estrategia metodológica de índole comparativa aspira a integrar el examen de las RAS en el campo de los estudios sobre cadenas de valor, de indiscutible relevancia en la Geografía Económica contemporánea (Ponte, Gereffi y Raj-Reichert, eds., 2019).

2. METODOLOGÍA

El contenido de este texto se apoya en la siguiente metodología de investigación. En primer término, tratándose de una aportación eminentemente teórica, la lectura crítica de una amplísima bibliografía internacional sobre el sistema alimentario hegemónico y las fórmulas que intentan desafiarlo. El equipo de proyecto ALISOS (ver nota al pie) ha dedicado seis meses a la revisión bibliográfica, materializada en la redacción de fichas de lectura que han sido muy útiles para el desarrollo de esta reflexión.

En segundo lugar, la experiencia acumulada en el estudio de las prácticas económicas alternativas en España desde 2016, entre las cuales las de índole alimentaria (huertos urbanos, grupos de consumo, mercados de productores) representan una proporción elevada. La observación participante en las actividades de estos grupos (asambleas, ferias, encuentros), las entrevistas semiestructuradas a sus coordinadores, el análisis de cuestionarios estandarizados a sus integrantes y de entrevistas semiestructuradas a los coordinadores, más el seguimiento de sus espacios virtuales (blogs, webs, redes sociales) y su documentación interna, son técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa que han permitido identificar los puntos de contacto y de divergencia entre las RAS y las CGV (ver Sánchez Hernández, coord., 2019, o Moro y Lamarque, 2019, para un mayor detalle sobre esta investigación multitécnica).

Por último, hay que citar como fuente la documentación interna del citado proyecto ALISOS (memoria científico-técnica, documentos de coordinación, protocolos de investigación, seminarios de debate), cuyo objetivo principal es la reformulación del concepto tradicional de cadena de valor para aplicarlo a las RAS, entendidas como cadenas de valores (ver apartado 4).

3. REDES ALIMENTARIAS SOSTENIBLES: DEFINICIÓN Y TIPOS

Las redes alimentarias sostenibles pueden definirse² como modalidades de organización de la producción, distribución y consumo de alimentos (y de coordinación entre estas actividades) cuyos principios y prácticas promueven un modelo alimentario respetuoso con la naturaleza y la salud, establecen una distribución del valor económico más equitativa entre los actores involucrados, minimizan el número de intermediarios, operan preferentemente en condiciones de proximidad geográfica y se rigen por mecanismos inclusivos y democráticos de toma de decisiones sustentados en la confianza mutua entre las personas participantes.

Según su posición en el proceso de suministro de alimentos, se pueden distinguir los siguientes tipos de RAS:

- Producción de insumos: bancos de semillas y de tierras, productores de fertilizante ecológico certificado, elaboradores de piensos, humus y compost.
- Producción agropecuaria: agricultura y ganadería ecológica certificada; producción agroecológica sin certificar (sujeta, por ejemplo, a sistemas participativos de garantía); también incluye la agricultura urbana (huertos de distintos tipos) y periurbana (parques agrarios).
- Transformación y elaboración: empresas y talleres de producción de alimentos ecológicos certificados o derivados de materias primas procedentes de la producción agroecológica; obradores colectivos de estos mismos productos.
- Distribución: mercados periódicos (sedentarios o itinerantes) de productores primarios y de alimentos transformados; supermercados especializados en alimentos orgánicos y saludables; centros de acopio (*food hubs*); supermercados cooperativos; cooperativas de distribución de alimentos locales y ecológicos para redes de consumo alternativo; plataformas de venta online de alimentos sostenibles; asociaciones de productores agroecológicos para la venta en común.
- Consumo: grupos y cooperativas de consumo de alimentos locales y (agro)ecológicos; agricultura sustentada por la comunidad; compra responsable para comedores colectivos; hostelería y restauración con criterios de compra sostenible o responsable.

Se trata, en todos los casos, de unidades económicas de muy pequeña dimensión, tanto en personal ocupado como en volumen de producción y cuantía de las ventas. Pese a ello, no deben ser consideradas como un fenómeno marginal. La ausencia de fuentes estadísticas y de registros administrativos dificulta enormemente la evaluación de su participación en el mercado alimentario. El proyecto de investigación donde se enmarca esta comunicación ha confeccionado un inventario de las RAS conforme a la tipología anterior y ha identificado 435 casos en la Comunidad Autónoma de Castilla y León y 801

² Esta es la definición formulada por el proyecto coordinado ALISOS, ver nota 1.

en la Comunidad de Madrid, sobre la cual ya existía una base de información previa (Germinando, 2019).

4. LAS REDES ALIMENTARIAS SOSTENIBLES COMO CADENAS DE VALORES

Tanto CGV como RAS comparten el objetivo de resolver una de las necesidades humanas más básicas: la alimentación o, dicho de manera más precisa, la coordinación del suministro de alimentos en cantidad y calidad suficiente a la población. El cumplimiento de ese objetivo general requiere el acuerdo de las partes en torno a tres grandes asuntos: los objetivos concretos de los actores participantes en el proceso, la definición de los alimentos y de su calidad, y la organización del proceso de abastecimiento más adecuada para la consecución de tales objetivos y más ajustada a la concepción de los alimentos.

La Tabla 1 presenta, de manera esquemática y tentativa, los rasgos de ambas modalidades de provisión de alimentos en lo relativo a esas tres cuestiones, desglosadas cada una de ellas en una serie de criterios que facilitan el análisis y la comparación. De cara al argumento de este trabajo, el examen de la Tabla arroja los siguientes resultados.

Primero, el acceso a las rentas, la satisfacción de necesidades y la rentabilidad económica son compartidas como objetivos por parte de los actores de ambos tipos de redes, si bien con diferentes grados de prioridad, que se reflejan en las estrategias aplicadas para conseguir beneficios y para distribuirlos entre los participantes. Frente a la extendida percepción de que las RAS rechazan la idea del beneficio y la noción de rentabilidad, existen múltiples evidencias (Zwart & Mathijs, 2020, entre otros muchos textos) sobre las prácticas desplegadas por las RAS para conjugar la búsqueda de la rentabilidad con la consecución de fines de carácter social, ambiental o político. Del mismo modo, es preciso admitir que, al menos en el discurso público y la imagen corporativa, las compañías integradas en las CGV están asumiendo nuevas inquietudes relacionadas con la sostenibilidad de sus actividades y un mayor compromiso con el desarrollo de los territorios donde operan.

Tabla 1.
Comparando las Cadenas Globales de Valor y las Redes Alimentarias Sostenibles

DIMENSIÓN	CRITERIO	CADENAS GLOBALES	REDES SOSTENIBLES
OBJETIVOS	Acceso a	Rentas, satisfacción de necesidades	Rentas, satisfacción de necesidades
	Prioridad	Rentabilidad económica, matizada por RSC	Sostenibilidad económica, social y ambiental
	Rentabilidad a través de	Rivalidad entre actores	Acuerdos, distribuida entre actores
DEFINICIÓN	Alimento	Mercancía. Alimentación como hecho biológico y hedónico	Vector de valores. Alimentación como hecho cultural y político
	Calidad	Estándares y normas	Co-creación
	Conocimiento dominante	Técnico, científico, codificado	Tradicional, tácito, campesino y artesano
	Estacionalidad	Abastecimiento desestacionalizado	Oferta y demanda sujeta a ciclos naturales
	Procedencia de los alimentos	Global / Local bajo IGs	Local / Regional / Nacional
	Tasa de desperdicio	Alta todavía	Baja
ORGANIZACIÓN	Número de actores	Alto	Bajo
	Principio de coordinación	Competencia	Cooperación
	Actores principales	Empresas capitalistas	Autónomos, cooperativas, redes informales
	Gobernanza	Poder de actores dominantes	Deliberación entre actores
	Fijación de precios	Actores dominantes	Acuerdos entre actores
	División del trabajo	Estricta	Difusa (prosumo)
	Oferta de alimentos	Máxima diversidad	Alimentos frescos o poco procesados
	Extensión geográfica	Global / Nacional / Regional / Local	Local / Regional / Nacional

Fuente: Elaboración propia

Estas concomitancias, en segundo lugar, tienen como objeto la gestión de unos alimentos que, aquí sí, ambos modelos definen de forma muy distinta. Las RAS conciben los alimentos como nodos o ensamblajes de valores nutritivos y económicos, por supuesto, pero también sociales, culturales y naturales (Kallio, 2020), y convierten la alimentación cotidiana en un acto político de crítica y cuestionamiento al orden alimentario corporativo y, por extensión en muchos casos, al capitalismo globalizado. Esa concepción multidimensional e integradora del alimento se plasma en varios aspectos relevantes e interconectados. La definición de la calidad nace de la confianza interpersonal entre productores, distribuidores y consumidores, confianza que tiene en la interacción cara a cara y en el marco de acción local su escala de generación y de acción preferente. Esa calidad co-creada en el seno de la red de abastecimiento tiene un pilar esencial en el respeto por el conocimiento campesino (o artesano) lo que, a su

vez, explica la preferencia por el ajuste del consumo de alimentos a los ciclos estacionales y el esfuerzo explícito por reducir la tasa de desperdicio.

De nuevo, y pese a la mercantilización de los alimentos que caracteriza a las CGV, se pueden apreciar movimientos de las grandes corporaciones para asumir algunos de estos valores e inquietudes, como pueden ser la oferta de alimentos de proximidad bajo indicaciones geográficas de calidad y también la lucha contra el desperdicio a través de promociones y reducciones de precios.

En tercer lugar, se puede observar en la Tabla 1 que esas concepciones dispares sobre los alimentos y la alimentación se concretan en mecanismos organizativos aún más contrastados (Duncan & Pascucci, 2017). Las RAS, fundamentadas en la confianza y la cercanía, constan de muy pocos eslabones (idealmente, no debería haber más de un intermediario entre productor y consumidor) integrados por actores de pequeño tamaño, que cooperan entre sí para canalizar los alimentos y para fijar precios entendidos como justos, lo que a menudo implica nuevas fórmulas de asignación de tareas entre los participantes, siempre dentro de una escala de operaciones de limitada extensión geográfica. Estos mecanismos organizativos pretenden encarnar o representar, de manera explícita, los valores no mercantiles que los miembros de las RAS atribuyen a los alimentos y a la alimentación.

Por lo tanto, las RAS, con independencia de su especialización, localización, propiedad o gestión, se diferenciarían de las CGV, en lo esencial, por su concepción de los alimentos y por las formas organizativas que despliegan para producirlos, distribuirlos y consumirlos. Tanto el concepto como la organización están envueltos en valores bien definidos: cuidado de la naturaleza, construcción de lazos comunitarios entre los participantes, distribución equilibrada de las labores, gobernanza colaborativa para la definición y gestión de la calidad, y preferencia por la proximidad geográfica en todos los órdenes de acción e intercambio. Se puede hablar de las RAS como cadenas de valores, en plural, para distinguirlas de las cadenas de valor convencionales centradas en la rentabilidad económica. Reckinger (2022), por ejemplo, ha propuesto el término *redes alimentarias territoriales basadas en valores* (values-based territorial food networks) como etiqueta conceptual general capaz de incluir las múltiples modalidades de provisión de alimentos que comparten estos objetivos y valores.

Sin embargo, las RAS se enfrentan a dos límites principales (Sánchez & Espinosa, 2020; Gordon, 2022; Peterson et al., 2022). Primero, la necesidad ineludible de asegurar una rentabilidad económica (un cierto nivel de beneficios monetarios) que permita a los actores implicados ganarse la vida de forma considerada justa por todos ellos. Segundo, la limitada oferta de alimentos que pueden ofrecer en condiciones de estricta fidelidad a sus valores de calidad, estacionalidad y procedencia.

Las RAS más evolucionadas (parques agrarios, obradores colectivos, centros de acopio, supermercados cooperativos, cooperativas de consumidores) son una muestra patente del esfuerzo de un sector del movimiento crítico por lograr el llamado *salto de escala* que permita aumentar el volumen económico y el impacto sobre el sistema alimentario hegemónico sin merma de sus valores fundacionales. No obstante, encuentran dificultades para conjugar ambas aspiraciones. La ampliación de su escala de operaciones implica, por un lado, la participación de personas menos comprometidas con los ideales originales y más preocupadas, por ejemplo, por su salud personal y familiar; y, por otro, la necesidad de ofrecer un catálogo más amplio de alimentos para competir con la distribución convencional exige el abastecimiento a distancias mayores y a proveedores locales pero no siempre (agro)ecológicos, en detrimento de su aspiración a una alimentación más localizada y sostenible. En este proceso aparecen también la división interna del trabajo y la delegación de funciones directivas, en detrimento de los mecanismos asamblearios de toma de decisiones.

Se ha hablado de “convencionalización” (Guthman, 2004) para describir esta asimilación de algunas prácticas empresariales por parte de algunas RAS para adaptarse a un contexto social y económico más complejo en el cual los actores hegemónicos están mostrando su habilidad para incorporar las nuevas inquietudes sociales y requisitos regulatorios (se habla también de “cooptación” de los valores y “fetichización” de los alimentos) a su estrategia operativa y transformarlas en una poderosa fuente de rentabilidad (Mouat et al., 2021): sellos ecológicos, indicaciones geográficas, abastecimiento local, dietas saludables, bienestar animal, alimentos veganos, nutracéutica, sustitución de proteínas animales (carnes, lácteos) por ultraprocesados de laboratorio... son algunos de los recursos y productos que, gracias a los ingentes medios técnicos y financieros de las *big food*, rivalizan desde dentro del sistema hegemónico con los valores que las RAS se esfuerzan por generar y canalizar entre sus integrantes en condiciones materiales mucho más precarias.

Estos términos (convencionalización, cooptación, fetichización) que intentan capturar las tendencias actuales en el sistema alimentario aluden al esfuerzo de RAS y CGV por hacer compatibles la rentabilidad y los valores, por supuesto en proporciones distintas. Las RAS, o algunas de más conspicuas, estarían sacrificando algunos valores en pro de la viabilidad económica que resulta imprescindible para su propio mantenimiento a medio y largo plazo como agentes del cambio alimentario. Las GVC, por su lado, incorporan, mercantilizados o fetichizados, ciertos valores críticos a fin de incrementar su cuota de mercado y asegurar su rentabilidad y hegemonía. El aumento del número de actores híbridos, que operan simultáneamente en las RAS y las GVC, es buena muestra de este movimiento convergente.

5. CONCLUSIONES

A la vista de todo lo expuesto, y a modo de conclusión, se puede afirmar que, para asegurar su reproducción en el tiempo y su difusión en el espacio en condiciones de viabilidad, RAS y CGV parecen diluir sus contornos, al menos de manera parcial, y adoptar formas de coordinación que conjugan la rentabilidad económica con valores como la sostenibilidad, el cuidado de la salud o el compromiso con el desarrollo local y rural. Esta tímida hibridación de los valores y prácticas de ambos modelos alimentarios puede tener un impacto significativo en la transición hacia un sistema alimentario más equitativo, saludable, sostenible y comprometido con las comunidades locales. Es preciso, por tanto, continuar investigando sobre la trayectoria de ambas modalidades de provisión de alimentos pero no de manera independiente, sino prestando cuidadosa atención a las interacciones e interinfluencias entre ellas, que parecen constituir un motor de cambio en el paradigma alimentario.

REFERENCIAS

Duncan, J., & Pascucci, S. (2017). Mapping the Organisational Forms of Networks of Alternative Food Networks: Implications for Transition. *Sociologia Ruralis*, 57(3), 316–339.

Germinando Iniciativas Socioambientales (2019). *La producción agroecológica en la Comunidad de Madrid. Radiografía del presente y una mirada hacia el futuro*. Madrid: Germinando y Fundación Carasso.

Gordon, R. (2020). Productive Paradoxes: Exploring Prefigurative Practices with Derrida through a Spanish Food Sovereignty Collective. *Antipode*, 52 (3), 783-799.

Guthman, J. (2004). The trouble with 'organic lite' in California: a rejoinder to the 'conventionalisation' debate. *Sociologia Ruralis*, 44(3), 301-316.

Kallio, G. (2020). A carrot isn't a carrot isn't a carrot: tracing value in alternative practices of food exchange. *Agriculture and Human Values*, 37(4), 1095–1109.

Moro Gutiérrez L., & Lamarque, M.S. (2019). Una metodología multitécnica para el estudio de las prácticas económicas alternativas. En J.L. Sánchez Hernández (Coord.), *Espacios y prácticas económicas alternativas en las ciudades españolas* (pp. 299-307). Cizur Menor (Navarra): Thomson-Reuters-Aranzadi.

Mouat, M.J., Prince, R., & Roche, M.M. (2019). Making Value Out of Ethics: The Emerging Economic Geography of Lab-grown Meat and Other Animal-free Food Products. *Economic Geography*, 95 (2), 136-158.

Peterson, H.H., Feenstra, G., Ostrom, M., Tanaka, K., Brekken, Ch.A., & Engelskirchen, G. (2022). The value of values-based supply chains: farmer perspective. *Agriculture and Human Values*, (39), 385-403.

Ponte, S., Gereffi, G., & Raj-Reichert, G. (Eds.) (2019). *Handbook on Global Value Chains*. Chentelham: Edward Elgar.

Reckinger, R. (2022). Values-based territorial food networks. Qualifying sustainable and ethical transitions of alternative food networks. *Regions & Cohesion*, 12(3), 78-109.

Sánchez Hernández, J.L. (2009). Redes alimentarias alternativas. Concepto, tipología y adecuación a la realidad española. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (49), 185-207.

Sánchez Hernández, J.L. (Coord.) (2019). *Espacios y prácticas económicas alternativas en las ciudades españolas*. Cizur Menor (Navarra): Thomson-Reuters-Aranzadi

Sánchez Hernández, J.L., & Espinosa Seguí, A. (2020). ¿Alternativa o adaptación?: Los grupos de consumo de alimentos ecológicos en el área urbana de Alicante. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XXIV (638).

Zwart, T.A., & Mathijs, E. (2020). Exploring emergent practices in Alternative Food Networks: Voedselteams in België. *Journal of Rural Studies*, (80), 586-594.

Sánchez, José Luis (2022). Las redes alimentarias sostenibles como cadenas de valor(es): nuevas relaciones entre la producción, la distribución y el consumo de alimentos. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 41-50.

ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

**LA DIVISIÓN ESPACIAL DEL TRABAJO Y LA CAMBIANTE
GEOGRAFÍA DE LAS SEMIPERIFERIAS**

8. SITUACIÓN LABORAL Y HABILIDADES DIGITALES AVANZADAS DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA. UNA ESTIMACIÓN A NIVEL PROVINCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SOSTENIBILIDAD¹

ABDENNOUR AKOUDAD-EKAJOUAN
FRANCISCA RUIZ-RODRÍGUEZ
REYES GONZÁLEZ-RELAÑO
Departamento de Geografía
Universidad de Sevilla

RESUMEN

La Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información (CMSI) subraya como las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), y en concreto las habilidades digitales de la población, pueden contribuir a acelerar el cumplimiento de cada uno de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS).

Este trabajo aporta un modelo de adquisición de habilidades digitales para los años 2015, 2019 y 2021, que contribuya, por una parte a medir y analizar la evolución de: a) cuánto puede afectar la situación laboral y localización geográfica (provincial y tamaño demográfico del municipio) en la adquisición de las habilidades digitales avanzadas de la población española; b) cómo la pandemia por la Covid-19 ha impactado en la transformación digital de los individuos a escala local; y por otra, a reflexionar sobre cómo esta transformación digital podría haber contribuido a la consecución del desarrollo sostenible entre 2015 y 2021. Para ello, se ha utilizado un modelo de regresión ordinal denominado *probit* ordenado, con los microdatos del INE de la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares para los años 2015, 2019 y 2021.

Los resultados indican que el modelo de adquisición de habilidades digitales avanzadas en España entre 2015 y 2021 ha sufrido cambios con la irrupción de la pandemia. Ha aumentado las habilidades digitales avanzadas en los ocupados y parados, lo que muestra un progreso de la implementación digital en el tejido productivo, vinculado a la educación y al uso diario de internet. También se aprecia una convergencia de las provincias españolas con respecto a Madrid, pero todavía existen importantes diferencias entre éstas. Por lo tanto, es necesario realizar un esfuerzo en aumentar las

¹ Financiación: este trabajo forma parte de los resultados del PID2019-107993GB-I00 de I+D+i financiado por MCIN/ AEI/10.13039/501100011033 / FUNDING: this contribution is part of the results of the I+D+i PID2019-107993GB-I00 financed by MCIN/ AEI/10.13039/501100011033

habilidades digitales avanzadas de la población, que favorezca el avance en la consecución de un desarrollo sostenible de forma equilibrada en el territorio.

PALABRAS CLAVE: Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), mercado laboral, España.

ABSTRACT:

The World Summit on the Information Society (WSIS) highlights how Information and Communication Technologies (ICTs), and specifically the digital skills of the population, can contribute to accelerating the achievement of each of the 17 United Nations Sustainable Development Goals (SDGs).

This research provides a model of digital skills acquisition for the years 2015, 2019 and 2021, which contributes, on the one hand, to measure and analyze the evolution of: a) how much the employment situation and geographical location (province and demographic size of municipality) can affect the acquisition of advanced digital skills of the Spanish population; b) how the Covid-19 pandemic has impacted the digital transformation of individuals at the local level; and on the other hand, to reflect on how this digital transformation could have contributed to the achievement of sustainable development between 2015 and 2021. For this purpose, an ordinal regression model called ordered probit has been used, with INE microdata from the Survey on Equipment and Use of Information and Communication Technologies in Households for the years 2015, 2019 and 2021.

The results indicate that the pattern of acquisition of advanced digital skills in Spain between 2015 and 2021 has undergone changes with the outbreak of the pandemic. There has been an increase in advanced digital skills in the employed and unemployed, which shows progress in digital implementation in the productive fabric, linked to education and daily use of the Internet. There is also a convergence of the Spanish provinces with respect to Madrid, but there are still important differences between them. Therefore, it is necessary to make an effort to increase the advanced digital skills of the population, which favors progress in achieving sustainable development in a balanced way in the territory.

KEY WORDS: Information and Communication Technologies (ICT), Sustainable Development Goals (SDGs), labor market, Spain.

7. ANÁLISIS DEL NIVEL DE HABILIDADES DIGITALES AVANZADAS DE LA POBLACIÓN ESPAÑOLA EN CLAVE DE SOSTENIBILIDAD. FACTORES SOCIOECONÓMICOS Y GEOGRÁFICOS¹

FRANCISCA RUIZ-RODRÍGUEZ
ABDENNOUR AKOUDAD-EKAJOUAN
REYES GONZÁLEZ-RELAÑO
Departamento de Geografía
Universidad de Sevilla

RESUMEN

La Sociedad de la Información, y las tecnologías digitales, son elementos básicos del nuevo modelo de desarrollo sostenible. La creciente digitalización de la economía requiere disponer de habilidades digitales avanzadas para acceder al mercado laboral. Conociendo que el modelo de regresión de adquisición de habilidades avanzadas de población española incluye de forma significativa la provincia de residencia, se hace necesario realizar un análisis que contemple las CCAA para deducir si hay una dependencia escalar.

En esta aportación se pretende: i) estimar un modelo de regresión, incorporando la CCAA de residencia, para medir y analizar la evolución, entre 2015 y 2021, de: a) cuánto puede afectar la situación laboral y residir en una determinada CC. AA. en la adquisición de las habilidades digitales avanzadas de la población española; y b) cómo la pandemia por la Covid-19 ha afectado al modelo; ii) identificar tanto las diferencias entre el modelo “regional” y “provincial”, como las disparidades provinciales existentes en las CC.AA. pluriprovinciales; y iii) advertir sobre la posible relación existente entre habilidades digitales avanzadas y la sostenibilidad socioeconómica en el territorio español entre 2015 y 2021. Para ello, se utiliza, por una parte, un modelo probit ordenado, con los microdatos proporcionados por la Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares del INE de los años 2015, 2019 y 2021. Y por otra, se calcula la diferencia entre el “modelo provincial” y el “regional” en las variables socioeconómicas; y se realizan dos mapas de distribución de la probabilidad: uno a nivel autonómico y otro a nivel provincial.

Los resultados muestran que prevalecen los factores socioeconómicos sobre la localización (regional y provincial) en el modelo de adquisición de habilidades digitales avanzadas en España en el periodo 2015-2021. No obstante, el hecho de la menor dispersión en el análisis regional que en el provincial, obliga a realizar un análisis multiescalar y temporal,

¹ Financiación: este trabajo forma parte de los resultados del PID2019-107993GB-I00 de I+D+i financiado por MCIN/ AEI/10.13039/501100011033. Funding: this work is part of the results of the PID2019-107993GB-I00 R&D&I funded by MCIN/ AEI/10.13039/501100011033.

para identificar la evolución de las diferencias intrarregionales de cara a reducirlas en clave de sostenibilidad.

PALABRAS CLAVE: mercado laboral, Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Comunidades Autónomas, provincias, España.

ABSTRACT

The Information Society and digital technologies are basic elements of the new model of sustainable development. The increasing digitalisation of the economy requires advanced digital skills to access the labour market. Knowing that the regression model of the acquisition of advanced skills of the Spanish population includes significantly the province of residence, it is necessary to carry out an analysis that considers the Autonomous Communities to deduce whether there is a scalar dependence.

The aim of this communication is to: i) estimate a regression model, incorporating the Autonomous Community of residence, to measure and analyse the evolution, between 2015 and 2021, of: a) how much the employment situation and residing in a given Autonomous Community can affect the acquisition of advanced skills in the Spanish population; and b) how the Covid-19 pandemic has affected the model; ii) identify both the differences between the "regional" and "provincial" model, and the provincial disparities existing in the multi-provincial Autonomous Communities; and iii) warn about the possible relationship between advanced digital skills and socio-economic sustainability in the Spanish territory between 2015 and 2021. In order to do so, we use, on the one hand, an ordered probit model with the microdata provided by the INE's Survey on Equipment and Use of Information and Communication Technologies in Households for 2015, 2019 and 2021. On the other hand, the difference between the "provincial model" and the "regional model" in the socio-economic variables is calculated; and two probability distribution maps are made: one at the regional level and the other at the provincial level.

The results show that socio-economic factors prevail over location (regional and provincial) in the pattern of advanced digital skills acquisition in Spain in the period 2015-2021. However, the fact that there is less dispersion in the regional analysis than in the provincial analysis makes it necessary to carry out a multi-scale and temporal analysis in order to identify the evolution of intra-regional differences with a view to reducing them in terms of sustainability.

KEYWORDS: labour market, Information and Communication Technologies (ICT), Sustainable Development Goals (SDGs), Autonomous Communities, provinces, Spain.

8. EL ENFOQUE DE LA GEOGRAFÍA LABORAL EN EL ESTUDIO DE LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO. UNA REVISIÓN DE LAS INVESTIGACIONES EN EL ÁMBITO ESPAÑOL¹

EDUARD MONTESINOS-CIURÓ
Universitat de Barcelona
Universidad de Sevilla

Tenemos que afirmar que es posible una organización social del trabajo distinta a la que domina hoy. [...] Un trabajo no alienado. Lo cual es posible con formas nuevas de actividad laboral en las que no se imponga la sumisión y donde el trabajador pueda ver reconocidas las iniciativas creadoras. [...] De todo ello hemos de seguir hablando. Desde la Universidad tenemos la obligación de intentar decir algo significativo sobre problemas como esos.

Horacio Capel: Trabajo, necesidades y consumo.

Clausura del IV Coloquio Internacional de Geocrítica (2002)

1. INTRODUCCIÓN

Han pasado 20 años de la llamada al estudio de la organización social del trabajo que hizo el profesor Horacio Capel. Puede argumentarse que con el paso del tiempo el problema del trabajo no ha hecho sino agudizarse y se ha convertido en un fenómeno de análisis ineludible para comprender la sociedad actual.

El objetivo inicial del presente texto fue realizar un estado de la cuestión para responder a esa llamada para el ámbito español. Una vez iniciado el análisis, se concretaron otros dos objetivos. Por un lado, demostrar la poca dedicación a las condiciones laborales que ha habido en la literatura geográfica española y, por otro lado, justificar la necesidad de su estudio desde una concepción crítica de la disciplina.

En el apartado de resultados se explican los diversos enfoques desde los que se han analizado las condiciones laborales como proceso espacial. Se categorizaron dos principales grupos: los enfoques centrados en el mercado de trabajo primario y los enfoques centrados en el mercado de trabajo secundario.

Algunos autores han estudiado la cuestión del trabajo desde puntos de vista intermedios, que combinan elementos de los dos anteriores. Estas perspectivas han

¹ El autor de esta comunicación es beneficiario de una *Ayuda para la recualificación del sistema universitario español para 2021-2023, modalidad Margarita Salas*, en la Universitat de Barcelona.

permitido la introducción en el ámbito español de ideas procedentes de proyectos intelectuales como la geografía laboral anglosajona. Corresponde a la tercera categoría propuesta en esta comunicación.

Después de presentar las temáticas, enfoques teórico-metodológicos y principales hallazgos de cada una de estas tres categorías, el texto concluye con la discusión y las conclusiones, en las que se hace una valoración global de los contenidos analizados. Se constata el pobre desarrollo del análisis del trabajo como proceso espacial en el ámbito español y, al mismo tiempo, su creciente importancia para entender problemas sociales de una relevancia extraordinaria en la actualidad como las migraciones internacionales o la salud física y mental de la población.

2. METODOLOGÍA

La metodología de este trabajo consistió en la realización de un estado de la cuestión sobre la precarización de las condiciones laborales desde una perspectiva espacial, con énfasis en lo que sucede en el ámbito español.

Este es el objeto de análisis de un proyecto de investigación postdoctoral titulado *Los procesos de organización laboral en las ciudades del siglo XXI. Impactos socio-espaciales de la flexibilización del empleo en el sector creativo-cultural*, que recientemente se ha iniciado en el Departamento de Geografía Humana de la Universidad de Sevilla.

Se llevó a cabo una revisión de las fuentes secundarias (libros, capítulos de libro y artículos) disponibles en los principales repositorios de publicaciones científicas, así como en las bases de datos de las revistas españolas de geografía.

Se inició la búsqueda con la palabra clave *precariedad laboral*. A partir de las referencias citadas en los textos encontrados, se dio con las principales publicaciones sobre la cuestión del trabajo en el ámbito de la geografía económica y la geografía social en España.

Ese ejercicio se complementó con los textos que citan a las principales aportaciones teóricas de la geografía laboral anglosajona, la tercera categoría que se presenta en esta comunicación.

En total, se analizaron una cincuentena de artículos, de los que quince fueron publicados por revistas españolas: *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, *Boletín de la AGE*, *Cuadernos de Geografía*, *Investigaciones Geográficas*, *Papeles de Geografía*, *Paralelo 37* y *Scripta Nova*. El artículo más antiguo fue publicado en 1979 y el más reciente en 2022.

3. RESULTADOS

3.1 Los enfoques centrados en el mercado de trabajo primario

El antecedente más remoto son los estudios de estructura económica realizados por los geógrafos de los años 70 y 80 (Bosque, 1979). El contexto de grave crisis industrial explica la proliferación de estos estudios y la preocupación de los científicos sociales por el problema del paro, que ha sido recurrente desde entonces.

Esta línea se institucionalizó con la creación del grupo de geografía industrial de la AGE en 1987, liderado por Joaquín Bosque. El primer resultado de este esfuerzo de organización fue el libro coordinado por Bosque y Méndez (1995), centrado en el impacto urbano de la reestructuración industrial y la teorización del desarrollo regional.

Los principales artículos que desarrollaron el análisis de las divisiones del trabajo en España son Méndez y Caravaca (1997), Méndez (2002), Sánchez-Moral *et al.* (2014) y Albertos Puebla (2021). Aparece en estos artículos la preocupación por la precarización estructural y en los más recientes la idea de la precarización del talento.

En estos artículos el mercado de trabajo se estudia en cuanto indicador de la estructura económica general. Interesa la escala nacional, a pesar de que los estudios de caso suelen ser a escala urbana, primando a Madrid por encima de las demás ciudades. Se privilegian los datos cuantitativos, y la EPA es la fuente básica. El marco teórico bascula hacia el keynesianismo y el principal hallazgo es la dualización del mercado de trabajo.

3.2 Los enfoques centrados en el mercado de trabajo secundario

A finales de los años 80 y comienzos de los 90 otros grupos de geografía en España se preocuparon por el impacto de la flexibilización en la organización del trabajo. En este subapartado se presentan las obras que se centran en el mercado de trabajo secundario, protagonizado por los denominados colectivos de riesgo.

Uno de los primeros trabajos en abordar esta cuestión es el de Carmen Bel Adell (1992). Este artículo conceptualiza la contratación temporal como una de las principales expresiones de la precarización del empleo, entendida como uno de los costes de la salida de la crisis de los años 80. La población joven sería la más perjudicada (Monllor y Gómez, 2002).

En esos años el grupo de geografía y género de la UAB venía realizando aportaciones relevantes al estudio del trabajo. En Baylina (1994) se constata la segmentación del mercado de trabajo resultante de la precarización sistemática de los puestos de trabajo ocupados por mujeres. Vidal y Bono (2011) aportan una nueva dimensión al abordar las condiciones de trabajo de las mujeres de nacionalidad extranjera.

Estos artículos fueron pioneros en el estudio del impacto del mercado de trabajo en la vida la clase trabajadora. Los análisis suelen ser a escala nacional, aunque existe inter-escalaridad. Los datos de la EPA siguen siendo importantes, pero entran nuevos enfoques como las entrevistas. La diversidad de marcos teóricos es característica, aunque todos los enfoques apuntan hacia las estrategias de segmentación, del que la feminización es un elemento clave.

3.3 Una síntesis entre producción y reproducción social: la geografía laboral

Una geografía específicamente laboral es inexistente en España hasta hace muy poco. Destaca la línea de análisis de Ernest Cañada sobre la precariedad laboral en el sector turístico (Cañada, 2018). El autor estudia el impacto de la subcontratación de las camareras de hoteles en sus condiciones de trabajo. Está interesado específicamente en saber cómo viven y perciben esas condiciones.

Otro investigador que recientemente ha publicado en este campo de estudios es Beltrán Roca (2020). Este autor relaciona las perspectivas sociológica y geográfica sobre el trabajo y los movimientos sociales (Roca y Díaz, 2021). Ha estudiado sobre todo las estrategias de resistencia de las comunidades de trabajadores en lucha y ha abogado por la necesidad de una concepción compleja del espacio para entender los procesos en los que están inmersas (Morales-Muñoz y Roca, 2021).

Estos trabajos se relacionan con la *labor geography* anglosajona. Cinco elementos interconectados han dominado su agenda de investigación: cómo el arraigo en el territorio de los trabajadores condiciona su comportamiento, cómo se comprometen con el desarrollo geográfico desigual del capitalismo, cómo producen nuevas escalas geográficas a través de su organización colectiva, el contexto espacial y la identidad social y los nuevos modelos de organización laboral (Herod, 2014, p. 10-13).

Recientemente se está formando un cuerpo teórico y empírico sobre estas cuestiones en el ámbito español, en el que la interdisciplinariedad es uno de los puntos fuertes, el trabajo en el capitalismo de plataforma una de las temáticas privilegiadas, y es frecuente el uso de la escala urbana comparada y enfoques metodológicos poco presentes en la geografía, como la etnografía.

4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El foco de este estado de la cuestión se ha puesto en la producción científica más visibilizada, porque interesaba mostrar el grado de institucionalización del estudio del trabajo en la geografía española a través del análisis de las redes de investigadores y sus grupos de investigación. Ello puede haber dejado de lado alguna aportación relevante.

El desarrollo de la geografía del empleo ha tenido un desarrollo parcial, liderado por el grupo de geografía económica de la Universidad Complutense de Madrid. El debate con grupos de investigación interesados en cuestiones similares más allá de la geografía económica ha sido escaso, y el debate interdisciplinar se ha limitado al que se ha desarrollado con los economistas regionales.

Los enfoques alternativos, desde la geografía social y la geografía del género, han aportado miradas innovadoras y complementarias, pero no han mantenido en el tiempo un flujo constante de investigaciones sobre condiciones laborales. Solo recientemente un grupo de investigadores interesados en las acciones de la propia clase trabajadora puede ser considerado el inicio de la geografía laboral en el ámbito español tal y como es entendida en el anglosajón.

Es necesario fortalecer esta perspectiva, dando voz a quién protagoniza los procesos de organización laboral. No se trata simplemente de una postura política, es también una postura científica: se olvida una parte importante de la explicación si solo se tiene en cuenta la perspectiva de las empresas y/o del estado.

REFERENCIAS

Albertos Puebla, J. M. (2021). Analistas simbólicos, jerarquía urbana y atracción de talento en las ciudades mundiales españolas (2005-2019): un análisis a partir de la EPA. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 67(3), 495–519.

Baylina, M. (1994). Geografia de la producció, flexibilitat en el mercat de treball i relacions de gènere. L'exemple del treball industrial a domicili. *Cuadernos de Geografía*, 55, 45–61.

Bel Adell, C. (1992). Flexibilización del mercado de trabajo y precarización del empleo. La contratación temporal: aspectos teóricos, legales e históricos. *Investigaciones Geográficas*, 10, 181–196.

Bosque, J. (1979). Empleo, paro y emigración en Andalucía. *Paralelo* 37, 3, 47–58.

Cañada, E. (2018). Too precarious to be inclusive? Hotel maid employment in Spain. *Tourism Geographies*, 20(4), 653–674.

Herod, A. (2014). Geographical scholarship on workers: reflections on the field in the United States and Brazil. *Pegada - A Revista da Geografia do Trabalho*, 15, 1–41.

Méndez, R. (2002). La evolución de los mercados de trabajo metropolitanos: realidades y mitos a partir del ejemplo de Madrid. *Scripta Nova*, 119(59), 1–14.

Méndez, R. y Bosque, J. (1995). *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Oikos-Tau.

Méndez, R. y Caravaca, I. (1997). Spatial divisions of labour and the new inter-regional imbalance in Spain. *European Urban and Regional Studies*, 4(2), 151–170.

Monllor, C. y Gómez, J. (2002). El proceso de incorporación de la mujer al mercado de trabajo en la Región de Murcia en el período 1976-2001. *Scripta Nova*, 119(25), 1–17.

Morales-Muñoz, K. y Roca, B. (2022). The spatiality of collective action and organization among platform workers in Spain and Chile. *Environment and Planning A*.

Roca, B. (2020). Socio-spatial strategies of worker centres: an ethnography of alt-labour in NYC. *Antipode*, 52(4), 1196–1215.

Roca, B. y Díaz-Parra, I. (2021). Spatial perspectives on labor and social movements: Multidisciplinary dialogues and dilemmas. *Sociology Compass*, 15(1), 1–10.

Sánchez-Moral, S., Méndez, R. y Arellano, A. (2014). Creative economy and employment quality in large urban areas in Spain. *Urban Geography*, 35(2), 264–289.

Vidal, E. y Vono, D. (2011). La inserción de las mujeres inmigradas en el mercado de trabajo. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 57(3), 563–573.

Montesinos-Ciuró, Eduard (2022). El enfoque de la geografía laboral en el estudio de la precarización del trabajo. Una revisión de las investigaciones en el ámbito español. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 57-62. ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

9. LA SUSTENTABILIDAD EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

ANTONI F. TULLA
Profesor Emérito
Departament de Geografia
Universitat Autònoma de Barcelona
Antoni.tulla@uab.cat

RESUMEN

La actuación frente a la escasez de recursos y el encarecimiento de las materias primas ponen en evidencia las diferencias entre la empresa capitalista (EC) y la empresa social y solidaria (ESS). Es la contraposición entre el desarrollo sostenible y el desarrollo sostenido, entre un desarrollo equilibrado y un crecimiento desequilibrado. La EC busca un beneficio económico a corto plazo mientras que la ESS persigue un beneficio social a medio plazo. En la economía social y solidaria se pretende utilizar el desarrollo endógeno que incorpora actividades de valor añadido y emplea personas en riesgo de exclusión social (PRES). En el desarrollo capitalista se prioriza el rendimiento económico que, a menudo, implica el aumento de las magnitudes económicas como el PIB sin tener en cuenta el incremento del uso de los recursos escasos como el suelo o el agua. Es un desarrollo sostenido de inmediato que pone en primer lugar la cantidad sobre la calidad. En cambio, el desarrollo en la ESS se orienta a la mejora del bienestar social y económico de la sociedad procurando que los recursos utilizados puedan volver a ser aptos para su uso. Ello implica un desarrollo sostenible a medio plazo.

PALABRAS CLAVE: Agricultura social, Desarrollo endógeno, Desarrollo sostenible, Desarrollo sostenido, Valor añadido, Ventaja comparativa.

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta comunicación pretende analizar como en una situación de escasez de recursos y de encarecimiento de las materias primas, la sociedad necesita promover actividades económicas que sean más sostenibles y respeten el bienestar social y la preservación del medio natural y social. Lo cual nos lleva a presentar las ventajas de la Economía Social y Solidaria (ESS) frente al predominio actual de la Empresa Capitalista (EC) y el libre mercado neoliberal.

La EC busca un beneficio económico a corto plazo mientras que la ESS persigue un beneficio social a medio plazo. En la ESS se pretende utilizar el desarrollo endógeno que incorpora actividades de valor añadido y emplea personas en el territorio próximo, algunas en riesgo de exclusión social (PRES) (Guirado et al., 2017). El desarrollo

capitalista prioriza el rendimiento económico que, a menudo, implica el aumento de las magnitudes económicas como el PIB sin tener en cuenta el incremento del uso de los recursos escasos como el suelo o el agua. Es un desarrollo sostenido de inmediato que pone en primer lugar la cantidad producida sobre la calidad.

Edward J. Mishan en un lejano 1967 (Mishan, 1971) ya nos decía que el crecimiento económico al generar muchos residuos industriales había roto la capacidad de la naturaleza para ir absorbiéndolos. Él nos plantea que en la política económica (del bienestar) a largo plazo hay tres objetivos: el desarrollo económico que evite los efectos negativos para la sociedad, una distribución social más equitativa del producto nacional y, una asignación más adecuada de los recursos escasos del país. Es una crítica a la EC de libre mercado y, en cambio, se acerca más al desarrollo de la ESS que se orienta a la mejora del bienestar social y económico de la sociedad procurando que los recursos utilizados puedan volver a ser aptos para su uso, implicando un desarrollo sostenible a medio plazo. Los objetivos secundarios de la ESS buscan colaborar en la inserción social y económica de las PRES, y conseguir la preservación de los recursos naturales (Tulla y Vera, 2019b).

2. METODOLOGÍA

La metodología utilizada es una revisión bibliográfica para el enfoque general sobre el desarrollo sostenible y el uso de encuestas y entrevistas en profundidad para los ejemplos de la Agricultura Social (AS).

Para valorar las aportaciones de la ESS debemos tener en cuenta las variables sociales y medioambientales además de las económicas (Tulla et al., 2020). Por lo tanto, se deberán incluir en el análisis de la actividad las externalidades positivas y negativas junto a la consideración de las economías y deseconomías externas. Las actividades que realiza la ESS, respetando el medio natural, procuran mejorar las condiciones sociales y económicas de la población. La adjudicación y gestión de los servicios públicos debería respetar estos principios básicos de sostenibilidad y de empleo de PRES que están en la base de la ESS.

3. RESULTADOS

La ESS ha adoptado formas diversas desde el siglo XIX hasta la actualidad predominando las características informales, aunque en algunos países como España (Ley 5/2011) se ha formalizado como la “primacía de las personas y del fin social sobre la retribución del capital, gestión autónoma y participativa, evaluación de las aportaciones de los participantes en virtud del trabajo que aportan, promoción de la solidaridad interna y con la sociedad, compromiso con el desarrollo local, igualdad de oportunidades, sostenibilidad, conciliación de la vida personal y laboral y, de manera destacada,

independencia respecto de los poderes públicos” (citado en Pallarès-Barberà y Sánchez-Hernández, 2022: 509).

En los proyectos de AS estudiados en Catalunya, como ejemplo (Tulla et al., 2018), y formando parte de la ESS, se debería obtener los logros siguientes: (1) Los beneficios sociales, como la inserción, facilitando servicios sanitarios y consiguiendo el empoderamiento de las PRES; (2) Los beneficios económicos, como empleo remunerado de las PRES o la reducción del gasto de la administración pública (subsidio de paro) o aumento de los ingresos (recaudación de impuestos), además de los ingresos por la venta de productos y servicios; y (3) Los beneficios ambientales, como la recuperación de tierras de cultivo, la disminución del riesgo de incendios, la reducción de la emisión de gases contaminantes o la mejora de la biodiversidad. En conjunto suponen aproximadamente 3€ por cada euro invertido (Guirado, 2017).

Se puede definir a la AS como el conjunto de experiencias que utilizan los recursos locales, agrarios y/o naturales, para mejorar y promover la salud, la educación, la inserción socio-laboral y el empoderamiento de PRES (Guirado, 2017). Los distintos agentes de interés implicados se presentan en la tabla 1:

Tabla 1.
Agentes de interés y su implicación en la AS

Agentes de interés	Descripción y contenido	Motivos para considerarlo
Beneficiarios	Personas usuarias, que a menudo se benefician de un contrato de trabajo.	Trabajadores en Régimen de Exclusión Social (RES) Son el principal sujeto de la actividad
Trabajadores/as profesionales	Profesionales con competencias en diferentes ámbitos.	Responsables del impulso y gestión del proyecto atendiendo a las personas en RES.
Voluntarios o en prácticas	Horas de trabajo voluntarias, adquiriendo habilidades y relaciones sociales.	Son esenciales en las entidades, ya que dan soporte al equipo técnico.
Familiares	Son el entorno próximo a los usuarios/as, y experimentan cambios positivos como el bienestar emocional y material.	La entidad de AS les da soporte emocional y les facilita reducir una parte de su dedicación con el beneficiario.
Clientes de la entidad	Entidades o personas que valoran la calidad de productos y servicios recibidos.	Aportan parte de los ingresos contabilizados, para la adquisición de productos y servicios .
Proveedores	Aportan los inputs para elaborar los productos y realizar los servicios.	A menudo tienen características específicas como las ecológicas.
Entidades “madre” o colaboradoras	Organizaciones (fundaciones) que dan soporte económico u otro a la entidad.	Entidades promotores del proyecto, que lo acogen, o proporcionan financiamiento, etc
Administraciones públicas	Aportan subvenciones y ayudas para los lugares de trabajo protegidos.	Grupo importante, ya que promueven cambios significativos y aportan inversiones
Comunidad y territorio	Entorno territorial sobre el cual la actividad de la entidad puede tener un efecto positivo o generar un cambio	La comunidad y el territorio reciben un impacto positivo, al contribuir al desarrollo social y a la valorización del producto local

Fuente: Elaboración en base a entrevistas Proyecto RecerCaixa 2011ACUP00023

4. DISCUSIÓN

La ESS precisa de la planificación territorial y urbanística para poder conseguir sus objetivos. El libre mercado siempre favorece las iniciativas de rentabilidad inmediata y margina aquellas que prevén una rentabilidad a medio y largo plazo. Para poder paliarlo se necesitan instrumentos de planificación. Estos son el resultado del análisis previo del territorio y culminan en las discusiones políticas en los entes legislativos y ejecutivos. Como ejemplo, la planificación en las áreas rurales de montaña (Departament de Política Territorial, 2008a) debe resolver los conflictos de usos del suelo fértil, que es limitado. El paisaje, la biodiversidad y la sostenibilidad son elementos de tipo transversal que ponen en evidencia la escasez de recursos y las escalas de valores de cada sociedad. En la diagnosis se analizan: tipo de poblamiento y capital humano; desarrollo económico territorial y bienestar social de la población; recursos naturales y patrimonio ambiental y paisajístico; patrimonio histórico, cultural y arquitectónico; e infraestructuras, equipamientos y desarrollo urbano en un espacio básicamente rural.

El Plan Territorial Parcial del *Alt Pirineu i Aran* (PTPAPiA) formula cuatro ejes: (1) Sistema urbano (poblaciones estratégicas y comunicaciones) como la estructura de la vertebración territorial; (2) Sistema de espacios naturales protegidos (ENP) del Programa Europa 2000 que ocupa el 46,6% del territorio; (3) Sistema zonal de usos del suelo para protección estratégica de los espacios agrarios e industriales frente a la presión inversora en turismo; y (4) Espacio abierto con áreas de especial protección y posibles usos futuros de tipo turístico o urbano. A escala local se ha complementado con los planes directores urbanísticos (Departament de Política Territorial 2008b), que definen el uso urbano, agrario, de ENP y espacios abiertos de forma ejecutiva. El principal riesgo a evitar es el doble mercado del suelo, donde los sujetos urbanos pudieran comprar en base a su capacidad económica conseguida fuera del territorio, frente a los sujetos locales que lo harían en base al rendimiento esperado (TULLA 2019a), y por ello es necesario la planificación que regule en base a criterios de bienestar social de la población y promoviendo la ESS para conseguirlo.

La ESS precisa potenciar las externalidades positivas e impedir las externalidades negativas. Las externalidades hacen referencia a las acciones promovidas por un sujeto o una empresa sobre los demás, sin que estos tengan control directo sobre esta acción y, por lo tanto, tampoco sobre el precio o sus efectos. La planificación urbanística con determinados criterios de calidad favorecerá las externalidades positivas. En cambio, la localización de una fábrica contaminante (cementera, complejo petroquímico, etc.) generará externalidades negativas sobre el territorio. Sin embargo, los beneficios que se generan no los paga la sociedad y normalmente se traslada al precio de adquisición de un bien o servicio. Asimismo, los costes de las externalidades negativas no los paga quien los genera, lo cual justificaría la creación de impuestos para compensarlo (Laffont, 2008).

En otro sentido, la ESS debe crear economías externas y evitar las deseconomías externas. Estas son las ventajas o desventajas generadas por elementos externos a una empresa. La localización de un centro tecnológico (Sincrotrón, universidad, etc.) creará economías externas en las empresas y habitantes de su entorno. Por el contrario, la edificación intensiva puede crear una pérdida del valor paisajístico de un lugar. Para Tibor Scitovsky (1954) hay dos tipos de economías externas, las debidas a la tecnología o bien a las variaciones de precios. En el primer caso, los avances tecnológicos y la innovación pueden generar economías externas en la producción. En cambio, las oscilaciones de precios pueden ser debidas a una crisis del mercado o a las divergencias entre el beneficio privado y el beneficio social (Krugman, 1997). Este sería el caso del mercado de la vivienda cuando hay un fuerte incremento de viviendas sociales. Sin embargo, la especialización de una empresa o de un sector (distrito industrial) es la base para generar economías externas monetarias (Chandra, 2022).

La ESS precisa de un marco legal que le permita desarrollarse sin tener que competir en el libre mercado donde la EC tiene las ventajas de funcionar con un rendimiento inmediato de sus inversiones. Ello conlleva la captación de capitales internacionales en detrimento del desarrollo endógeno más proclive en la ESS. Por lo tanto, hay una relación muy estrecha entre sociedad y poder. El poder se basa en los denominados “poderes fácticos” y se transmite a través de la legislación. Proceso muy parecido tanto en las sociedades democráticas como en las autoritarias. Las dimensiones sociales van desde la economía a la estructura social y al patrimonio natural y cultural. El principal reto es poder organizar la sociedad tomando como elemento central el bienestar de la población y, relacionar las otras dimensiones de la sociedad con esta, planificando un uso sostenible de los recursos naturales, económicos y sociales. Para que esto sea posible se debe poder distribuir el poder y modificar los instrumentos jurídicos para favorecer esta sociedad más justa (Hill, 2022).

5. CONCLUSIONES

Se puede concluir que la ESS permite un desarrollo sostenible a medio y largo plazo frente a la EC que tiende a agotar los recursos disponibles a corto plazo. Asimismo, mientras la ESS pretende una distribución social más equitativa de la renta en la EC hay un objetivo de beneficio inmediato, aunque ello comporte utilizar recursos no sostenibles y aumentar las desigualdades sociales. En este sentido, la ESS busca procesos económicos donde sea posible recuperar los recursos utilizados y mejorar el bienestar social de toda la población. En cambio, la EC busca más recursos continuamente sin importar si se agotan y da como resultado una sociedad cada vez más desigual. El argumento de la generación de empleo se presenta como defensa de esta actuación. El desarrollo sostenible se basa en buena parte en las inversiones endógenas con actividades de valor añadido, frente a los emprendimientos de la EC que al buscar un crecimiento continuo se apoya en las inversiones exógenas.

Estos apuntes comparando la ESSS y la EC pretenden orientar los nuevos emprendimientos económicos hacia formas más sostenibles y que disminuyan las diferencias económicas y sociales de la comunidad.

REFERENCIAS

Chandra, R. (2022). *Endogenous Growth in Historical Perspective. From Adam Smith to Paul Romer*. Palgrave Macmillan and Springer Nature Switzerland AG.

Departament de Política Territorial (2008a), *Pla territorial parcial de l'Alt Pirineu i Aran*, Barcelona: Generalitat de Catalunya.

Departament de Política Territorial (2008b). *Pla Director Urbanístic de la Cerdanya*, DOGC núm. 5196, de 18 d'agost de 2008.

Guirado, C.; Valldeperas, N.; Tulla, A. F.; Sendra, L.; Badia, A.; Evard, C.; Cebollada, A.; Espluga, J.; Pallarès, I.; and Vera, A. (2017). "Social Farming in Catalonia: Rural Local Development, Employment Opportunities and Empowerment for People at Risk of Social Exclusion". *Journal of Rural Studies*, 56: 180-197.

Hill, M.T. (2022). *Building a Solidarity Society. Power, People and Planet*. Palgrave Macmillan and Springer Nature Switzerland AG.

Krugman, P. (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Barcelona: Antoni Bosch editor (edición en inglés 1997).

Laffont, J.J. (2008). *Externalities*, En: Steven, N.; Durlauf & Lawrence, E. (eds) *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Palgrave Macmillan.

Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE núm. 76, de 30 de marzo).

Mishan, E.J. (1971). *Los costes del desarrollo económico*. Oikos-tau s.a. ediciones. Vilassar de Mar (edición inglesa de 1969).

Pallarès-Barberà, M.; Sánchez-Hernández, J.L. (2022) "Nuevas fronteras en el espacio económico. Economía social y economías alternativas". *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, vol. 68/3: 505-518.

Scitovsky, T. (1954). "Two concepts of external economies". *Journal of Political Economy*, 62: 143-151.

Tulla, A.F.; Vera, A.; Valldeperas, N.; Guirado, C. (2018). «Social Return and Economic Viability of Social Farming in Catalonia: A Case-Study Analysis» *Europ. Countrys*. Vol. 10, No. 3: 398-428.

Tulla, A.F. (2019a). «Sustainable Rural Development requires Value-Added activities linked with Comparative Advantage: The Case of the Catalan Pyrenees» *European Countryside*, Vol. 11 (2): 229-256.

Tulla, A. F.; Vera, A. (2019b). "Could Social Farming be a Strategy to Support Food Sovereignty in Europe?" *Land* 8, 78: 1-24.

Tulla, A.F.; Vera, A.; Guirado, C.; Valldeperas, N. (2020). The Return on Investment in Social Farming: A Strategy for Sustainable Rural Development in Rural Catalonia. *Sustainability* 2020, 12: 4632.

Tulla, Antoni F. (2022). La sustentabilidad en la economía social y solidaria. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 63-70.
ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

10. DESEMPEÑO ECONÓMICO Y CONECTIVIDAD GLOBAL EN 7 ÁREAS METROPOLITANAS ESPAÑOLAS (2008-2019)¹

JUAN MIGUEL ALBERTOS
Departamento de Geografía
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local
Universitat de València

RESUMEN

Se propone un trabajo de carácter exploratorio con el fin de testar metodologías para evaluar el grado de conectividad y centralidad de los 7 principales espacios metropolitanos españoles (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao, Zaragoza y Málaga) en redes globales. Se aparte de la hipótesis de que el desempeño económico de las áreas metropolitanas está ligado a la posición de las mismas en redes globales que permiten el acceso a información, a oportunidades de negocio y a recursos dentro de economías de red, lo que resulta especialmente relevante para ciudades del segundo escalón urbano y, por tanto, de menor tamaño. Se trabajará con matrices de diferente naturaleza y en diferentes momentos del tiempo, intentando establecer la dinámica subyacente.

PALABRAS CLAVE: ciudades globales, análisis de redes, centralidad, segundo escalón metropolitano

1. INTRODUCCIÓN

La naturaleza de las interrelaciones que se establecen entre las ciudades globales (frecuencia, dominación/dependencia, poder/prestigio) sustenta la estructura del sistema mundial reproduciendo su jerarquía. Estas interrelaciones se concretan en flujos (ligazones) que conectan las ciudades globales (nodos) dando lugar a una red. Pasar del espacio de los lugares al espacio de los flujos ha sido considerado un gran avance teórico y conceptual (Castells 1989; 1996); sin embargo, el trabajo empírico se enfrenta a grandes dificultades. De hecho, el limitado desarrollo de la *'hipótesis de la ciudad mundial'* hasta finales de los años 90 puede ponerse en relación con la dificultad de realizar estudios empíricos centrados en su carácter relacional y no meramente en sus atributos (Short, Kim, Kuss y M. Wells, 1996).

¹ El trabajo forma parte de los proyectos PID2020- 112734RB-C31, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033/

Para llevar adelante una perspectiva verdaderamente relacional, es preciso establecer cuáles son los flujos relevantes, cómo medirlos y cómo deben ser interpretados. Smith y Timberlake (1995, 86) propusieron tempranamente una clasificación de flujos potencialmente relevantes atendiendo a su función (económica, política, cultural o de reproducción social) y a su forma (flujo de personas, material o de información), y que es todavía útil; aquí ofrecemos una versión resumida de la misma.

Cuadro 1.
Conceptualización de los flujos interurbanos: una tipología

		Forma		
		Humana	Material	Información
Función	Económica	Trabajo/Migraciones Viajes de negocios Turistas	Capital Productos	Llamadas de negocios Flujos de internet Transferencia de tecnología Servicios avanzados
	Política	Tropas Diplomáticos	Armamento Ayuda al desarrollo	Seguridad Tratados Hermanamientos
	Cultural	Estudiantes Académicos Compañías artísticas	Obras de arte	Material audiovisual Colaboraciones académicas
	Reproducción social	Familias Miembros de ONGs	Remesas de migrantes	Llamadas telefónicas Redes sociales

Fuente: Smith y Timberlake (1995) y reelaboración propia

La idea fundamental que subyace en estas aproximaciones es considerar que una posición central de una ciudad dentro de la red global ofrece ciertos beneficios y ventajas en relación al acceso a información y oportunidades de negocio (Neal, 2008). Bajo esta premisa, vamos a realizar aquí un análisis exploratorio sobre la posibilidad de emplear diversos tipos de flujos interurbanos para, aplicando técnicas de análisis de redes sociales, evaluar el grado de centralidad, y la evolución reciente, de las principales ciudades globales españolas.

2. METODOLOGÍA

Los análisis de centralidad aplicados a sistemas urbanos han utilizado principalmente las propuestas de Freeman (1979), que diferencia entre tres tipos centralidad, -grado, cercanía e intermediación (Smith y Timberlake, 1993, 2001)-, cada una captando una dimensión del concepto.

- a) Centralidad de Grado - *degree centrality*, la más simple, que equivale al número de conexiones directas que tiene (o de flujos directos que establece) un nodo dentro de la red. En el caso de grafos dirigidos, en los que los flujos o relaciones presentan una dirección es posible hablar de un grado de entrada (*indegree*) y de un grado de salida (*outdegree*).
- b) Centralidad por Cercanía - *closeness centrality*, que supone una medición indirecta de la proximidad de un nodo al conjunto de la red. Se calcula como el inverso del

promedio del conjunto de las distancias (pasos intermedios) desde un nodo hasta el resto de los nodos de la red.

- c) Centralidad por *Intermediación - betweenness centrality*, que captura el número de veces en el que una ciudad es intermediaria (es un paso necesario) en las relaciones entre los restantes componentes de la red. En el caso de las redes de ciudades globales se suele asimilar a la función de portero, de *gatekeeper*, el lugar en el que se es preciso estar presente para tener acceso a determinados mercados nacionales o regionales.

Bonacich (1972; 1987) propone medidas alternativas de centralidad que son especialmente adecuadas para aquellas redes de carácter más cooperativo y en las que existe un intercambio de información en ambos sentidos y en las que la centralidad tal y como se ha medido tradicionalmente no equivale necesariamente al establecimiento de relaciones de subsidiariedad y dependencia. La más empleada de estas medidas es la *centralidad del vector propio - eigenvector centrality*, en cuyo cálculo se ponderan las conexiones que muestra un nodo por la centralidad relativa de los nodos con los que está conectado (*degree centrality*); es decir la centralidad de un nodo será mayor si los nodos con los que está conectado son, a su vez, nodos con un gran número de contactos.

Aquí calcularemos² estas medidas de centralidad para los 7 nodos metropolitanos españoles de mayor tamaño: Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla, Málaga y Zaragoza. Todas ellas, salvo Zaragoza, son consideradas en alguna medida ciudades globales a partir de los trabajos del grupo de investigación en Globalización y Ciudades Mundiales-GaWC³. Se ha completado el grupo con Zaragoza por un criterio inicial de tamaño, para incluir a todas las áreas metropolitanas que se acercan al millón de habitantes.

Se trabajará con dos tipos de flujos para los que se ha conseguido información que permite conocer su dinámica reciente:

- 1) Migraciones de trabajadores del conocimiento, profesionales y técnicos de alta cualificación ocupados en sectores de servicios avanzados, economía creativa o gestión de la información o sector financiero. A partir de los microdatos de la EPA, se cuenta con dos matrices de flujos dirigidos origen-destino, para los sexenios 2008-2013 y 2014-2019. Las matrices cuentan con 63 nodos (50 NUTS 3 y 13 regiones del mundo). Se recogen todos los flujos internos a España, más los flujos de llegada a España desde el extranjero
- 2) Viajeros en avión y AVE. A partir de la información suministrada por AENA y el Observatorio del Ferrocarril se han construido dos matrices, para 2008 y para 2018, de flujos no dirigidos. Las matrices cuentan con 388 nodos (40 nacionales y 344

² Para el cálculo de las medidas de centralidad se ha empleado Gephi 0.9

³ GaWC, The World according to the GaWC,

<https://www.lboro.ac.uk/microsites/geography/gawc/gawcworlds.html>

internacionales) en 2008, y 469 (40 nacionales y 429 internacionales) en 2018. Se recogen todas las relaciones internas dentro de España, más las relaciones desde las ciudades españolas con ciudades en todo el mundo. Los nodos de la red son las ciudades; en el caso de que haya varios aeropuertos sirviendo a una misma ciudad su información es agregada en un único nodo.

3. RESULTADOS

En los Cuadros 2 y 3 se presentan los resultados obtenidos para cada uno de los tipos de flujo interurbano considerado.

Cuadro 2
Medidas de centralidad de las principales aglomeraciones metropolitanas en la red de migraciones de trabajadores de conocimiento. 2008-2013 y 2014-2019

50 NUTS 3 y 13 regiones del mundo. Grafo dirigido.												
NUTS3	In Degree		Out Degree		Degree		Eigenvector		Closeness		Betweenness	
	08-13	14-19	08-13	14-19	08-13	14-19	08-13	14-19	08-13	14-19	08-13	14-19
MAD	18 9407	17 8382	30 3806	34 5123	48 13213	51 13480	1.000	1.000	0.737	0.758	0.392	0.379
BCN	6 2389	15 10963	14 1755	21 4341	20 4145	36 15304	0.397	0.841	0.539	0.603	0.081	0.179
VAL	10 1261	9 3225	2 55	4 275	12 1316	13 3450	0.553	0.571	0.219	0.263	0.062	0.013
BIZ	5 932	6 534	3 602	6 1095	8 1534	12 1629	0.396	0.528	0.442	0.505	0.014	0.100
SEV	5 1446	9 1561	3 660	7 2114	8 2106	16 3676	0.439	0.560	0.452	0.511	0.037	0.032
MAL	4 663	4 1119	3 920	2 93	7 1583	6 1212	0.237	0.253	0.462	0.353	0.015	0.002
ZAR	4 260	6 520	1 38	2 53	5 298	8 573	0.431	0.443	0.313	0.221	0.021	0.002

Fuente: Microdatos de la EPA, INE.

Cuadro 3
Medidas de centralidad de las principales aglomeraciones metropolitanas en la red de flujos de viajeros en avión y tren de alta velocidad

Grafo no dirigido										
2008: 388 nodos (40 españoles y 344 internacionales)										
2018: 469 nodos (40 españoles y 429 internacionales)										
NUTS3	Degree (nodos)		Degree (ponderado)		Eigenvector		Closeness		Betweenness	
	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018	2008	2018
MAD	207	228	60060	78284	0.901	0.942	0.743	0.746	0.367	0.371
BCN	222	225	38172	57586	1.000	1.000	0.768	0.741	0.363	0.280
VAL	84	89	7322	11301	0.617	0.624	0.576	0.566	0.027	0.019
BIL	41	57	3979	5452	0.448	0.508	0.534	0.544	0.001	0.003
SEV	52	85	6765	8065	0.496	0.645	0.544	0.567	0.010	0.009
MAL	144	164	13066	20292	0.840	0.889	0.644	0.655	0.124	0.124
ZAR	25	20	1259	2787	0.327	0.247	0.518	0.503	0.001	0.001

Fuente: AENA y Observatorio del Ferrocarril.

La centralidad de grado (*degree*) es la medida más básica. Aquí se muestra como número de nodos con los que hay una conexión directa, pero también en su forma ponderada, en este caso a través de la totalidad del flujo que suman estas conexiones directas.

Además, para el caso de los flujos de trabajadores del conocimiento (Cuadro 2), al contar con flujos dirigidos ha sido posible distinguir entre el *indegree* y el *outdegree*; aquí resulta especialmente significativo el *indegree*, pues suele interpretarse como un indicador del “prestigio” del lugar. En cualquier caso, tanto en grafos dirigidos como no dirigidos se puede considerar, como una medida de la importancia del nodo que demanda la existencia de una conexión directa.

El *Eigenvector* es una medida de centralidad relativa (considerando como valor 1 el del nodo con la mayor centralidad), que tiene en consideración no solo su posición en la red via conexiones directas, sino que también computa la conectividad que a su vez tienen los nodos con los que hay ligazón directa. De esta forma, constituye un buen indicador del acceso que desde un nodo se tiene al conjunto de la red, también de forma indirecta a través de otros nodos. Además, permite una fácil comparación entre redes correspondientes a diferentes momentos, de diferente tamaño, o construidas en base a flujos de distinta naturaleza. Las dos medidas restantes, *closeness* y *betweenness*, ofrecen también una idea del poder de cada nodo en la red. Un nodo central tiene un mejor acceso a los recursos y a la información que fluyen por el conjunto de la red. Esta centralidad se puede medir, bien a través de la cercanía media al resto de nodos (*closeness*), bien porque su posición le permite ejercer una función de *hub* como lugar de paso necesario en las relaciones entre otros nodos. Aquí se ha optado por presentar estos índices de centralidad es su versión normalizada, considerando 1 el máximo valor hipotético que un nodo podría alcanzar, lo que permite comparar entre sí nodos de redes de diferente tamaño, como es el caso.

4. DISCUSIÓN y CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos permiten evaluar la posición de cada área metropolitana española en la red global, y de qué manera poder y prestigio están distribuidos y han evolucionado en cada caso. Éstas son las conclusiones más importantes:

- a) El diferencial de centralidad entre Madrid y el resto de las áreas metropolitanas españolas consideradas es mucho mayor en el caso de la matriz de migraciones de trabajadores del conocimiento que en el de la matriz de viajes aéreos + AVE. Los indicadores de centralidad tienden a ser más elevados en esta segunda matriz para el resto de áreas metropolitanas. Por tanto, a la hora de evaluar el papel que juegan las diferentes áreas metropolitanas en la red de global es de gran relevancia considerar el tipo de flujo que ha permitido construir la matriz de flujos con la que se trabaja. En los casos que nos ocupan, las migraciones de trabajadores del conocimiento permiten identificar mejor el rango funcional que cada ciudad alcanza en la economía del conocimiento; en cambio, la matriz de viajes aéreos y en AVE, aunque en parte puede reflejar la existencia de viajes de negocios que tiene que ver con la toma de decisiones empresariales, está fundamentalmente relacionada con la

distribución de la industria turística, una función urbana con un carácter más banal y ubicua.

- b) Los resultados que presentamos también permiten un cierto análisis diacrónico. Por regla general se observa que las 7 áreas metropolitanas consideradas ganan en centralidad, sea cual sea el tipo de flujo/red con la que trabajemos. Este hecho está reflejando la creciente integración y conectividad de las áreas metropolitanas españolas con posterioridad al estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008. Podría afirmarse que el modelo de salida de la crisis ha pasado por un incremento de la internacionalización, de la integración internacional de las diferentes economías regionales, y que ello se ha dejado sentir en la conectividad y en la centralidad de las principales áreas metropolitanas.
- c) Así, en el caso de la red basada en las migraciones de trabajadores del conocimiento, destaca el enorme incremento de centralidad que experimenta Barcelona (*eigenvector* de 0,397 a 0,841) que se acerca así al nivel máximo que ostenta Madrid (1,000). Este acercamiento a Madrid ocurre en todos los indicadores, y llega a ser *sorpasso* en el caso del *indegree* y el *total degree* ponderado, mostrando el fuerte prestigio adquirido recientemente por Barcelona como polo de atracción de talento y conocimiento. También Bizkaia y Sevilla experimentan saltos notables, hasta situarse en un segundo escalón al nivel de Valencia (*eigenvector* oscilando entre 0,528 y 0,571). En un tercer escalón se sitúan Zaragoza (0,443) y Málaga (0,253). El escalón entre el tándem Madrid-Barcelona y el resto se observa de forma más clara si utilizamos como indicador de centralidad la medida de intermediación (*betweenness*): el papel de *hub* y de puente entre diferentes nodos de la red queda reservado a los principales nodos del sistema
- d) En el caso de la matriz de viajeros aéreos y en AVE, la bicefalia del sistema es todavía más perfecta, siendo en este caso el *eigenvector* ligeramente superior en el caso de Barcelona (1,000) que en Madrid (0,942). Aquí destaca la situación de Málaga, que disfruta de una conectividad muy elevada (*eigenvector* de 0,889) sumándose así al grupo del primer escalón. Valencia, Sevilla y Bilbao quedarían en un segundo escalón (*eigenvector* entre 0,645 y 0,508, con un incremento especialmente potente en el caso de Sevilla. Finalmente, Zaragoza quedaría en un tercer escalón (0,247), como efecto de un aeropuerto poco conectado para tráfico de pasajeros.
- e) La bicefalia del sistema metropolitano español, queda confirmada y reforzada. Barcelona se muestra muy dinámica y cada vez mejor conectada a redes globales, en clara contradicción con los discursos que en ocasiones se mantienen sobre su pretendida decadencia urbana.
- f) En términos generales, el segundo escalón metropolitano también se refuerza, ganando centralidad y prestigio en las redes en las que participan. Bilbao y Sevilla son las que muestran mayores incrementos, pero el movimiento es común a todas las

áreas metropolitanas de segundo escalón. La consolidación de la centralidad de Madrid y Barcelona, no impide que también se desarrollen dinámicas positivas en las ciudades de segundo escalón: la intensificación de las relaciones entre las diferentes áreas metropolitanas dista mucho de ser un juego de suma 0.

- g) A partir de estas dinámicas, puede plantearse si estas grandes ciudades, al participar en redes urbanas nacionales e internacionales a través de relaciones y flujos de carácter fundamentalmente horizontal y no jerárquico entre ciudades complementarias o similares, podrían estar beneficiándose de economías externas de red. El tomar prestado tamaño-*borrowing size* de otras ciudades participantes en redes, vendría así a complementar a las “economías de aglomeración” basadas en el mero tamaño local y abriría oportunidades de desarrollo más allá de las grandes ciudades globales.

REFERENCIAS

Bonacich, P. (1972). Factoring and weighting approaches to status scores and clique identification. *Journal of Mathematical Sociology* 2, 113–120

Bonacich, P. (1987). Power and centrality: a family of measures. *American Journal of Sociology* 92, 1170–1182.

Castells, M. (1989). *The Informational City. Information Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Process*, Oxford: Basil Blackwell [ed. Cast.: *La ciudad informacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano y regional*, Madrid: Alianza Editorial, 1995]

Castells, M. (1996). *The Information Age: Economy, Society and Culture*. Cambridge Mass.: Blackwell [ed. Cast.: *La Era de la Información: Economía, sociedad y cultura*, Madrid: Alianza Editorial, 1997]

Freeman, L.C. (1979). Centrality in social networks: conceptual clarification. *Social Networks* 1, 215–239.

Mahutga, M.C., Ma, X., Smith, D.A. y Timberlake, M. (2010). Economic Globalisation and the Structure of the World City System: The Case of Airline Passenger Data, *Urban Studies* 47, 1925-1947.

Neal, Z. (2008). The duality of world cities and firms: comparing networks, hierarchies and inequalities in the global economy. *Global Networks* 2008, 94-115.

Short, J., Kim, Y., Kuss, M., Wells, H. (1996). The Dirty Little Secret of World City Research: Data Problems in Comparative Analyses. *International Journal of Regional and Urban Research* 20, 697-717.

Smith, D.A. y Timberlake, M. (1993). World Cities: A Political Economy/Global Network Approach, *Research in Urban Sociology* 3, 181-207.

Smith, D.A. y Timberlake, M. (1995). Cities in global matrices: towards mapping the world-system's city system, en Knox, P.L. y Taylor, P.J. (eds.) *World Cities in a World-System*. Cambridge: Cambridge University Press, 79-97.

Smith, D.A. y Timberlake, M. (2001). World City Networks and Hierarchies, 1977-1997, *American Behavioral Scientist* 44, 1656-1678.

Albertos, Juan Miguel. (2022). Desempeño económico y conectividad global en 7 áreas metropolitanas españolas (2005-2022). En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 71- 78.
ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023

11. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS GLOBAL EN LA ESTRUCTURA DE LAS ÁREAS METROPOLITANAS: EMPLEO Y PARO EN LAS ÁREAS METROPOLITANAS DE MADRID Y VALENCIA¹

JÚLIA SALOM-CARRASCO
JUAN MIGUEL ALBERTOS
Departamento de Geografía
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local
Universitat de València

SIMÓN SÁNCHEZ-MORAL
Departamento de Geografía
Universidad Complutense de Madrid

Eloy SOLÍS TRAPERO
Facultad de Letras
Universidad de Castilla-la Mancha

RESUMEN

Se analiza la evolución del mercado de trabajo (empleo y paro) en el interior de dos áreas metropolitanas españolas delimitadas con criterios funcionales, Madrid y Valencia, en el periodo 2019-2022. Se identifican las diferencias territoriales existentes entre las distintas zonas metropolitanas, distinguiendo el impacto de la crisis y las dinámicas de recuperación en el municipio central, el espacio conurbado y la corona de movilidad diaria, por un lado, y cada uno de los sectores urbanos articulados por los principales ejes de comunicaciones, por otro.

PALABRAS CLAVE: áreas metropolitanas, desigualdad territorial, mercado de trabajo, crisis.

¹ El trabajo forma parte de los proyectos PID2020- 112734RB-C31 y PID2020- 112734RB-C33, financiado por MCIN/ AEI/10.13039/501100011033/.

1. INTRODUCCIÓN: JUSTIFICACIÓN, OBJETIVOS, FUENTES Y METODOLOGÍA

El objetivo de esta comunicación es realizar una primera aproximación al impacto que han tenido las consecuencias económicas de la crisis pandémica sobre la estructura socioeconómica interna de las áreas metropolitanas españolas.

Como es sabido, las consecuencias económicas de la paralización de actividades y restricciones de movilidad, así como del corte en las cadenas de suministro globales derivadas de la pandemia, han tenido distinta significación en función de los sectores económicos. Más concretamente, actividades como el turismo urbano y los servicios de ocio, así como las industrias del automóvil y otras más dependientes de las cadenas de suministros globales, han resultado especialmente afectadas, mientras que los servicios y actividades esenciales resultaron impactados incluso de forma favorable. Por otra parte, desde el punto de vista de la estructura socioprofesional, las actividades profesionales que permitían el teletrabajo pudieron mantenerse durante más tiempo, mientras que otras que requerían presencialidad, como la hostelería o los servicios de ocio, se vieron especialmente afectadas (Florida et al., 2020). Esto repercutió, pese a la extensión de los ERTE², en un cierre de empresas y un aumento del desempleo, que fue diferencial entre unos sectores y otros (Malo, 2021; Ruesga y Viñas, 2021).

Estas actividades presentan una desigual localización dentro del ámbito urbano, diferenciándose especialmente entre los núcleos centrales, donde se ubica una parte fundamental de las actividades de servicios comerciales y de ocio, así como sedes centrales y oficinas, y la periferia, en donde se suelen localizar las áreas industriales, los polígonos comerciales, y otras actividades de servicios más banales, en función de las rentas de localización, que se articulan, según los modelos económicos tradicionales, de acuerdo con un gradiente centro-periferia. Las tendencias territoriales más recientes han dado lugar a patrones más complejos, de carácter polinuclear, destacando principalmente el efecto de los ejes de comunicaciones, que generan estructuras territoriales en forma de cuña a lo largo de los cuales se localizan actividades económicas que requieren buenas comunicaciones, como la industria y las actividades logísticas (Méndez, 2007). En paralelo, las diferencias de accesibilidad y renta urbana dan lugar a la formación de zonas residenciales especializadas en función del nivel socioeconómico y las estructuras familiares de los residentes, dando lugar a un complejo patrón de diferenciación socioeconómica (Rubiales, 2020).

En base a lo anterior, nuestra hipótesis de partida es que la especialización económica existente en las distintas zonas urbanas ha supuesto un impacto socioeconómico diferencial y, por ende, ha tenido consecuencias sobre la estructura interna

² Según datos de la Seguridad 117.031 afiliados en la provincia de Madrid y 19.565 en Valencia estaban en situación de ERTE en diciembre de 2020; 22.614 y 3.037 respectivamente en diciembre de 2021.

metropolitana. Para contrastar esta hipótesis analizamos la evolución del paro registrado entre 2019 y 2021 en distintas zonas metropolitanas, relacionándola con su especialización sectorial inicial, a partir de la información del número de empresas y trabajadores de la Seguridad Social en 2019.

En esta ocasión presentamos, con carácter exploratorio, el caso de dos áreas metropolitanas españolas de distinto tamaño, Madrid y Valencia. La delimitación territorial que utilizamos es de carácter funcional, basada en la movilidad residencia-trabajo, lo que nos permite aproximarnos de manera integral al mercado de trabajo local urbano.

Para evitar el desfase que pueda existir, debido a la integración metropolitana, entre la localización geográfica del paro registrado (asignado al lugar de residencia del trabajador) y del empleo (asignado al lugar de localización de la empresa), utilizaremos una zonificación relativamente amplia que permita obviar las posibles diferencias que, no obstante, es necesario tener en cuenta. Dicha zonificación se ha realizado de acuerdo con dos criterios:

A) El primero distingue **tres anillos**, diferenciando entre el municipio central (Valencia y Madrid, en nuestro caso), el espacio conurbado, y el anillo externo compuesto por los municipios vinculados funcionalmente al área metropolitana, pero en el que el espacio construido presenta discontinuidades. La delimitación del espacio conurbado es la correspondiente al área central (*core*) de las áreas funcionales (FUA) definidas por la OCDE y la Unión Europea (European Union, 2017). La metodología empleada combina criterios morfológicos y funcionales, y permite diferenciar en el caso de las grandes áreas metropolitanas su estructura territorial interna, distinguiendo los siguientes componentes:

- *City* (Ciudad central): debe tener una entidad política y estar caracterizadas por reunir un mínimo de 50000 habitantes en un espacio contiguo de alta densidad (>1500 habs. por km²).

- *Greater City* (Ciudad central mayor): siguiendo criterios de densidad y contigüidad define un centro urbano mayor, que puede considerarse como la conurbación central, incluyendo tanto la ciudad central como otros municipios contiguos de alta densidad. Debe tenerse en cuenta en todo caso que este nivel territorial no está presente en todos los casos.

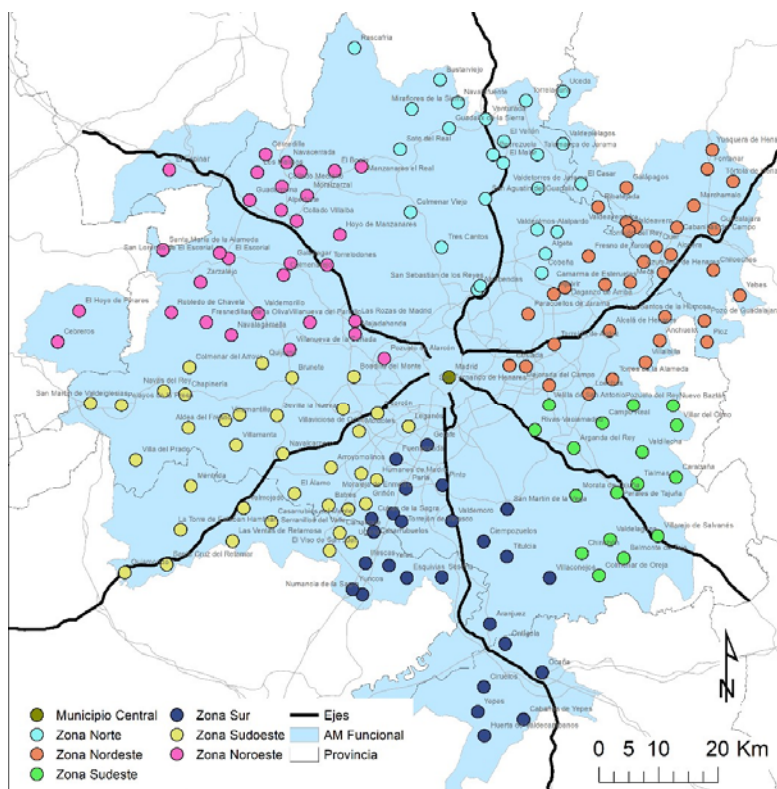
- *Functional Urban Area* (Área Urbana Funcional): es un área definida por los movimientos pendulares residencia-trabajo, de forma que un municipio es agregado a ésta si el 15% de la población residente trabaja en la ciudad central (o la ciudad central mayor en su caso). Como paso final se aplica un principio de coherencia y continuidad espacial, de forma que municipios no identificados,

pero totalmente rodeados por una FUA, son incluidos, mientras que municipios identificados como conectados, pero aislados territorialmente, son excluidos.

Sin embargo, la revisión realizada sobre la delimitación de las FUA en nuestros casos de estudio nos ha permitido constatar que la utilización unidireccional del criterio de movilidad sostenible crea algunas, en ocasiones graves, inconsistencias al dividir mercados locales de trabajo urbanos totalmente integrados en términos de movilidad alternante. Como se ha mencionado anteriormente, en la delimitación de las FUA sólo se utiliza el porcentaje de población residente que trabaja en la ciudad o conurbación, en vez, como sería metodológicamente más correcto, considerar simultáneamente el porcentaje de población residente que trabaja en la ciudad o conurbación y el porcentaje de puestos de trabajo ocupados por población residente en la ciudad o conurbación. Este último recoge la movilidad inversa debida, por ejemplo, a la ubicación de polígonos industriales en la periferia urbana que recibe *commuting* del centro urbano. Por tanto, en nuestro análisis utilizamos las unidades territoriales definidas por la Unión Europea sólo para el centro y primer anillo, mientras que para la delimitación del segundo anillo ligado por movimientos diarios residencia-trabajo utilizamos la elaborada por Feria et al. (2015, 2016, 2018) que sí considera el doble criterio de movilidad antes mencionado.

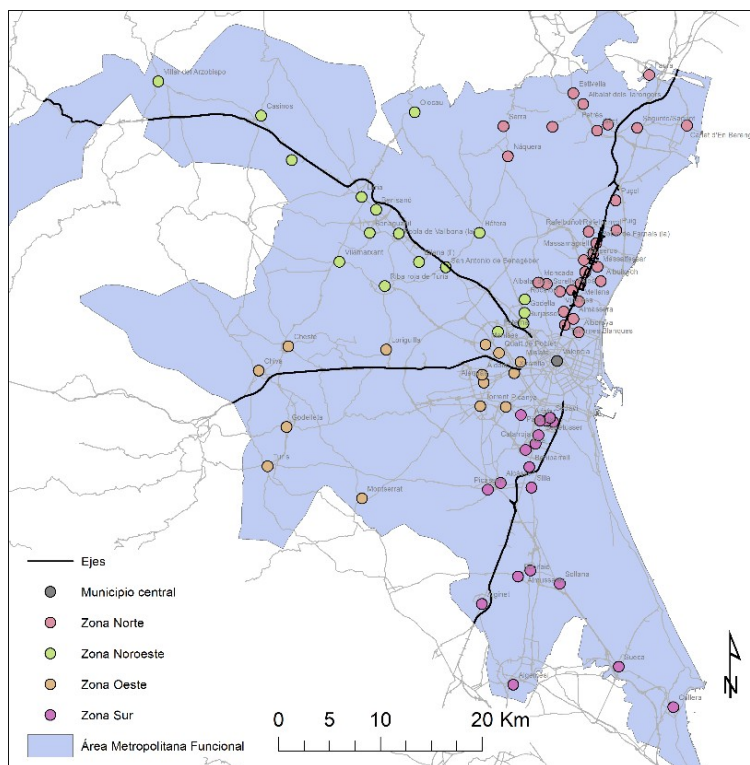
b) El segundo criterio de zonificación subdivide el territorio en relación con la proximidad a los **ejes radiales de carreteras** que articulan el espacio metropolitano. En el caso de Madrid, el área metropolitana funcional se ha dividido en seis zonas o sectores radiales en función de la proximidad del núcleo principal de cada municipio a las siguientes vías: A-1 (eje norte), A-2 (eje nordeste), A-3 (eje sudeste), A-4 (eje sur), A-5 (eje suroeste), y A-6 (eje noroeste), mientras que, en el caso de Valencia, son cuatro: A-7/CV300 (eje norte), A-7/V-31 (eje sur-suroeste), CV-35 (eje noroeste), y A-3 (eje oeste). La asignación de los municipios al eje más próximo ha sido determinada mediante Sistemas de Información Geográfica (función *Spatial Join* de ArcGis 10.8). Las fuentes utilizadas son la cartografía digital de carreteras de la Base Cartográfica Nacional a escala 1:500.000. (BCN 500) y la localización (latitud y longitud) del Nomenclátor Geográfico Básico de España, ambos del IGN. Los resultados se muestran en las figuras 1 y 2.

Figura 1.
Asignación de los municipios del A.F. de Madrid a los ejes metropolitanos



Fuente: Elaboración propia

Figura 2.
Asignación de los municipios del A.F. de Valencia a los ejes metropolitanos



Fuente: Elaboración propia

2. RESULTADOS

2.1. Zonificación y especialización económica

En diciembre de 2019 las dos áreas metropolitanas funcionales estudiadas presentaban una estructura sectorial diversificada, con algunas diferencias visibles (Tabla 1). En el caso de Madrid se evidencia el menor peso de los sectores de agricultura, industria manufacturera, comercio u hostelería; mientras que el peso en actividades de información y comunicaciones, servicios financieros o actividades profesionales, científicas y técnicas resulta sensiblemente superior al que se observa en el AM Valencia. Más allá de estas diferencias heredadas del propio proceso histórico de desarrollo, se observan patrones espaciales de especialización por coronas similares. Los núcleos centrales muestran especialización en todas las ramas de servicios, además de suministro de energía y agua. Cabe destacar el mayor nivel de especialización en el caso de la ciudad de Valencia en torno a actividades de información y comunicaciones o en servicios financieros, evidenciando una estructura territorial menos policéntrica. En las respectivas conurbaciones sobresalen en cambio la industria manufacturera, la construcción y el comercio; mientras que las coronas ven reforzada su especialización en agricultura, industria extractiva y manufacturera o transporte, entre otras actividades.

Tabla 1.
Estructura sectorial por zonas de las AMM Funcionales de Madrid y de Valencia en Diciembre de 2019

Agrupaciones CNAE2009	A.M Madrid				A. M Valencia			
	Porcentaje empleo (AM=100%)	Cocientes de Localización (AM=1)			Porcentaje empleo (AM=100%)	Cocientes de Localización (AM=1)		
		Ciudad central	Conurbación	Corona		Ciudad central	Conurbación	Corona
A. Agricultura, ganadería (...)	0,2	0,4	0,4	3,6	2,3	0,7	0,6	2,1
B. Industrias extractivas	0,0	1,1	0,1	1,6	0,0	0,2	0,6	2,9
C. Industria manufacturera	6,0	0,4	1,5	2,3	11,8	0,2	1,2	2,3
D. Suministro energía eléctrica (...)	0,2	1,1	1,4	0,3	0,2	1,6	0,2	0,7
E. Suministro de agua (...)	0,5	1,2	0,6	0,7	0,9	1,2	1,1	0,6
F. Construcción	5,6	0,7	1,3	1,6	5,7	0,7	1,3	1,1
G. Comercio al por mayor/menor	15,6	0,8	1,3	1,2	19,2	0,7	1,4	1,2
H. Transporte y almacenamiento	5,8	1,0	0,9	1,2	6,0	1,0	1,0	1,0
I. Hostelería	6,8	1,0	1,1	1,0	7,9	1,1	1,0	0,8
J. Información y comunicaciones	7,1	1,1	1,2	0,4	2,6	1,4	0,8	0,3
K. Act. Financieras y de seguros	3,6	1,2	0,5	0,9	1,9	1,7	0,4	0,3

L. Act. inmobiliarias	1,0	1,1	0,9	0,7	0,9	1,3	0,8	0,6
M. Act. Profesionales, científicas (...)	9,0	1,2	0,7	0,6	5,6	1,3	0,9	0,6
N. Act. Administrativas y ser. aux.	10,6	1,1	0,9	0,6	8,0	1,2	1,2	0,4
O. Admon. Pública, Defensa, S.Social	5,5	1,2	0,4	1,0	4,4	1,3	0,5	0,9
P. Educación	6,3	1,1	0,8	0,9	7,2	1,4	0,8	0,5
Q. Act. Sanitarias y Servicios Sociales	7,8	1,1	0,8	0,8	8,7	1,6	0,5	0,4
R. Recreativas	1,9	1,0	1,1	1,0	2,1	1,3	0,7	0,6
S. Otros servicios	2,7	1,0	0,9	1,1	2,7	1,2	0,9	0,8
T. Act. de los hogares	3,6	1,2	0,8	0,7	2,1	1,4	0,6	0,6
U. Act. organ. extraterritoriales	0,1	1,6	0,1	0,0	0,0	1,9	0,2	0,1

Fuente: Seguridad Social.

Aunque en este primer avance nos hemos centrado en los contrastes centro-periferia, un análisis más general, basado en el número de empresas por sectores del DIRCE (tabla 2) nos permite asomarnos a la especialización por ejes. Así, en el caso de Madrid es posible distinguir entre los ejes sudeste (A-3) y sur (A-4), con una fuerte especialización industrial, y los ejes norte (A-1) y, sobre todo, noroeste (A-6), con un mayor peso del sector de servicios avanzados. En el caso del AM de Valencia, el contraste más marcado se establece entre, por un lado, el eje noroeste, con una importante presencia de las actividades de servicios avanzados, y los ejes sur y oeste, especializados en la actividad industrial. Profundizaremos en estas diferencias en análisis posteriores.

Tabla 2.
Estructura sectorial por ejes de las AM funcionales de Madrid y Valencia

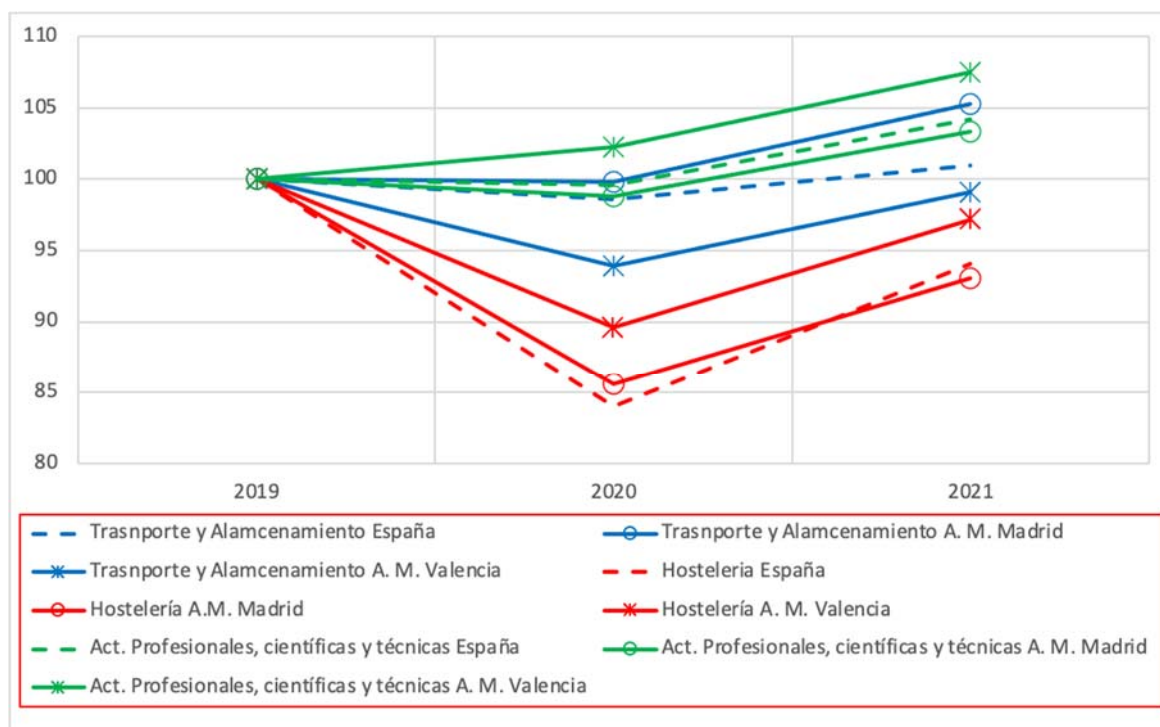
A.M.MADRID	Industria	Construcción	Comercio, transporte y	Información y comunicaciones	Act Financieras/ Seguros	Act Inmobiliarias	Act Profesionales/ Técnicas	Educación/ Sanidad/ Servicios	Otros servicios personales
Norte (A-1)	1,28	1,02	0,97	1,12	0,99	0,91	0,96	0,93	0,92
Nordeste (A-2)	1,57	1,31	1,27	0,53	0,80	0,70	0,62	0,77	1,06
Sudeste (A-3)	2,04	1,30	1,23	0,59	0,69	0,64	0,62	0,77	1,02
Sur (A-4)	1,66	1,43	1,38	0,42	0,70	0,67	0,56	0,67	1,02
Suroeste (A-5)	1,42	1,34	1,19	0,66	0,82	0,80	0,67	0,84	0,99
Noroeste (A-6)	0,62	0,86	0,79	1,18	1,21	0,96	1,20	1,34	0,96
A.M.VALENCIA									
Norte	1,21	1,18	1,05	0,73	0,86	0,79	0,74	0,80	0,92
Noroeste	1,10	1,19	0,99	1,04	1,05	0,83	0,97	0,95	0,93
Oeste	1,52	1,14	1,20	0,64	0,90	0,88	0,65	0,70	1,06
Sur	1,61	1,18	1,14	0,64	0,86	0,86	0,70	0,76	1,02

Fuente: Cocientes de localización AM=1. Fuente: DIRCE, enero de 2020.

2.2. El comportamiento de los sectores económicos en el periodo 2019-2021

La evolución de los sectores durante la pandemia confirma la existencia de distintas trayectorias, tal y como puede verse en la figura 3. Entre los más fuertemente impactados en un primer momento cabe destacar la hostelería, con una caída superior al -15% en el conjunto de España (a pesar de los ERTES), siendo esta algo menor en las áreas metropolitanas estudiadas. Su recuperación posterior deja un saldo global negativo entre 2019 y 2021. En el extremo contrario tenemos sectores más resistentes al impacto de la pandemia, como, por ejemplo, las actividades profesionales, científicas y técnicas, que pudieron beneficiarse de las estrategias de teletrabajo. Su comportamiento resultó especialmente positivo en el caso de Valencia. En una situación intermedia nos encontraríamos actividades como transporte y almacenamiento, con caídas cercanas al -5% en el caso de la AM de Valencia, y que reflejan tendencias superpuestas (en este caso entre el transporte aéreo y la logística, que fue fundamental en ese primer momento). Con todo, su recuperación posterior permite alcanzar un saldo general positivo (salvo el AM de Valencia).

Figura 3.
Trayectorias sectoriales según afiliados en el A.M. funcional de Madrid y de Valencia, 2019-2022



Números índices enero 2019=100. Fuente: Seguridad Social.

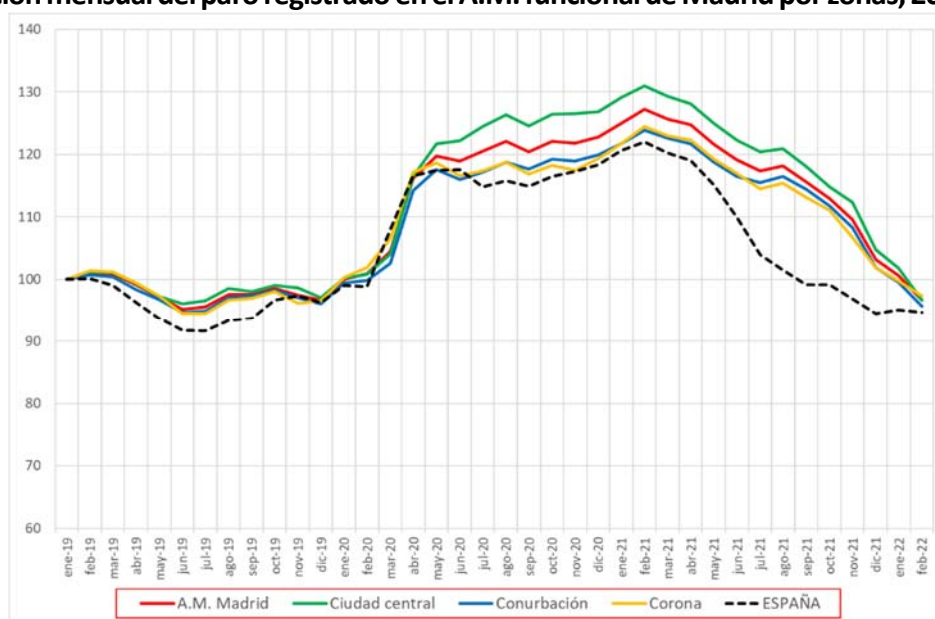
2.3. Evolución del empleo y el paro registrado por zonas

Esta diferente evolución sectorial ha tenido consecuencias en las trayectorias de las áreas metropolitanas estudiadas, así como en el comportamiento del empleo en las distintas áreas del espacio metropolitano.

En el caso de Madrid, la figura 4 muestra la evolución mensual del paro registrado desde enero de 2019 a febrero 2022. Los resultados indican un impacto del paro registrado superior a la media nacional desde abril 2020, que se mantiene a lo largo de todo el periodo analizado, y que se agudiza a partir de febrero de 2021, etapa de recuperación que ha sido más lenta en el AM. En España, el nivel de partida se alcanza en agosto de 2021, mientras que en el AM de Madrid la recuperación se retrasa hasta enero de 2022. Las diferencias se van reduciendo conforme se atenúa el descenso en la media española, de forma que las tendencias se homogeneizan a partir del enero-febrero de 2022. La diferencia afecta a todos los anillos, tanto al municipio central como al espacio conurbado y la corona metropolitana, pero especialmente al municipio central que es tanto el más impactado como el más retrasado en su recuperación del empleo (ver tabla 3).

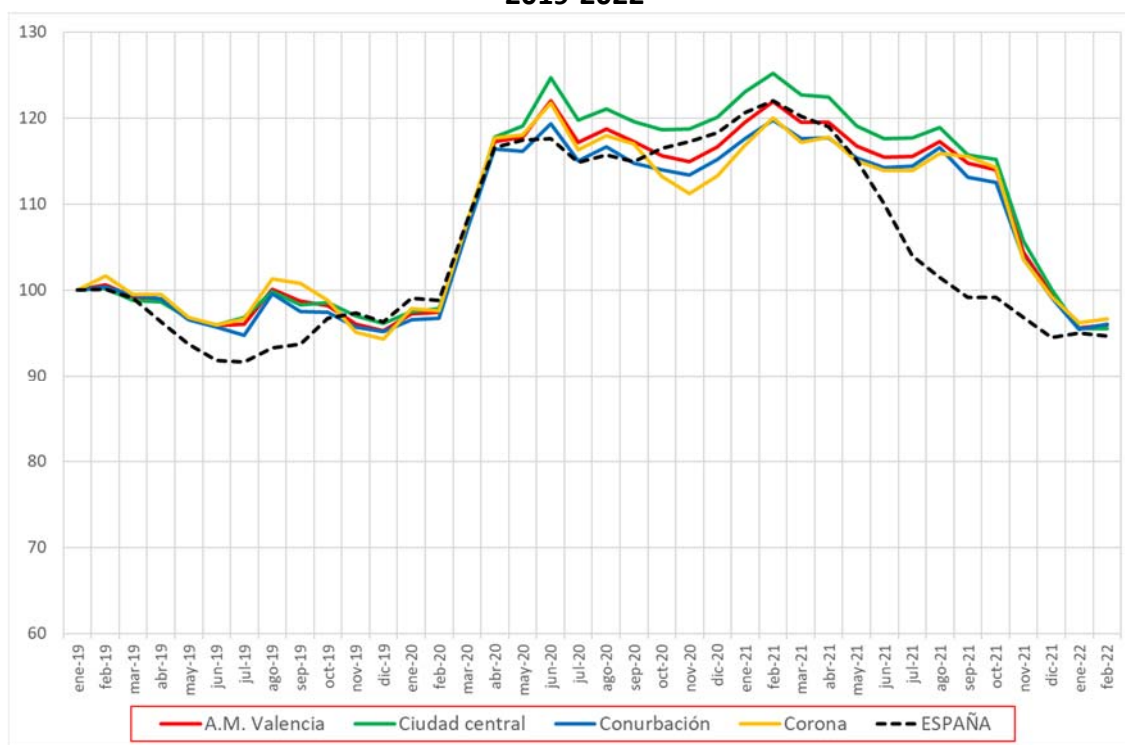
La tendencia global es similar en el caso del AM Valencia, aunque aquí sí que se aprecia un comportamiento diferencial entre el espacio conurbado y la corona metropolitana, cuya evolución es algo mejor que la media española durante la etapa más marcada de la crisis, entre septiembre de 2020 y abril de 2021, quizás por la mayor presencia de la actividad agrícola (figura 5).

Figura 4.
Evolución mensual del paro registrado en el A.M. funcional de Madrid por zonas, 2019-2022.



Números índices enero 2019=100. Fuente: SEPES

Figura 5.
Evolución mensual del paro registrado en el A.M. funcional de Valencia por zonas, 2019-2022



Números índices enero 2019=100. Fuente: SEPES

Tabla 3.
Evolución mensual del paro registrado en las A.M. funcionales de Valencia y Madrid por zonas, 2019-2022

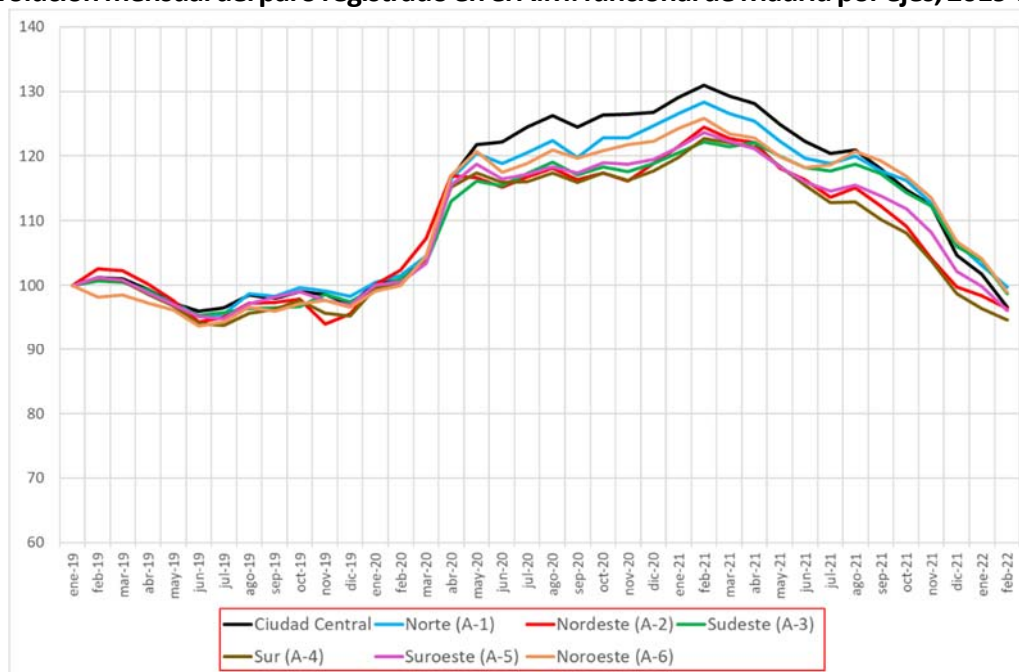
ZONA	feb-20	jun-20	feb-21	ago-21	feb-22
Valencia	97	122	122	117	96
Ciudad Central	98	125	125	119	95
Conurbación	97	119	120	117	96
Corona	98	122	120	116	97
Madrid	101	119	127	118	97
Ciudad Central	101	122	131	121	97
Conurbación	100	116	124	117	96
Corona	102	117	124	115	97
España	99	118	122	101	95

Números índices enero 2019=100. Fuente: SEPES

La evolución de las cifras de paro por ejes en el AM de Madrid evidencia un impacto desigual de la pandemia. La principal zona afectada a partir de marzo de 2020 fue con diferencia la ciudad central, seguido del norte y noroeste metropolitanos, ámbitos todos fuertemente terciarizados. En el caso de la ciudad central la recuperación, si bien ha sido más tardía, resultaría más intensa en el periodo más reciente (figura 6). En el caso del AM de Valencia, la situación inicial es similar en todas las áreas, aunque previo a la pandemia la situación había evolucionado de forma más positiva en el eje noroeste. El

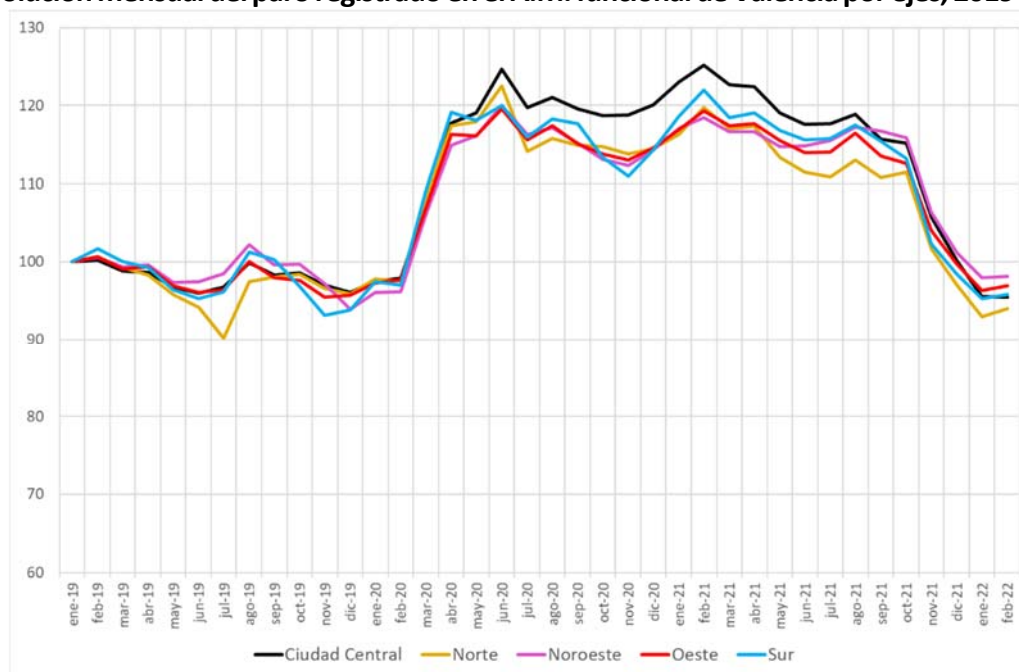
impacto inmediato de la crisis pandémica parece haber sido más intenso en la ciudad central y en el eje norte, especializado en la industria (que incluye el área industrial de Sagunto). Sin embargo, la recuperación ha sido especialmente lenta en las áreas de servicios: municipio central, y eje noroeste (figura 7). La tabla 4 muestra un resumen de la evolución por ejes en ambas áreas metropolitanas.

Figura 6.
Evolución mensual del paro registrado en el A.M. funcional de Madrid por ejes, 2019-2022



Números índices enero 2019=100. Fuente: SEPES

Figura 7.
Evolución mensual del paro registrado en el A.M. funcional de Valencia por ejes, 2019-2022



Números índices enero 2019=100. Fuente: SEPES

Tabla 4.
Evolución del paro registrado por ejes en las AUF de Madrid y Valencia

EJES	feb-20	jun-20	feb-21	ago-21	feb-22
Valencia	97	122	122	117	96
Ciudad Central	98	125	125	119	95
Norte	98	123	120	113	94
Noroeste	96	120	118	117	98
Oeste	98	120	119	116	97
Sur	97	120	122	117	96
Madrid	101	119	127	118	97
Ciudad Central	101	122	131	121	97
Norte (A-1)	102	119	128	120	100
Nordeste (A-2)	102	115	125	115	96
Sudeste (A-3)	101	115	122	119	99
Sur (A-4)	100	116	123	113	95
Suroeste (A-5)	100	116	124	116	96
Noroeste (A-6)	100	118	126	121	99
España	99	118	122	101	95

Números índice, enero 2019= 100. Fuente: SEPE, varios años.

3. CONCLUSIÓN: APORTACIÓN Y LIMITACIONES DEL ANÁLISIS REALIZADO

La presente comunicación constituye una primera aportación en la línea de analizar el impacto económico de la crisis en la estructura socioeconómica de las áreas metropolitanas españolas desde un planteamiento metodológico común. En este sentido, nuestro principal objetivo ha sido testar la metodología de análisis en dos áreas metropolitanas claramente diferenciadas por su tamaño y trayectoria histórica, con el fin de extender posteriormente el análisis a un conjunto más amplio de casos de estudio. El análisis realizado nos ha permitido constatar la existencia de aspectos comunes en la trayectoria seguida por ambas metrópolis, y relacionarlos con los patrones de localización de las actividades productivas dentro del espacio metropolitano, articulado simultáneamente por un gradiente centro-periferia y por un modelo radial en torno a ejes.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que por disponibilidad estadística los resultados específicos del análisis no han tenido en cuenta el comportamiento sectorial y espacial de los ERTES, disponibles a nivel provincial, que en algunos sectores han amortiguado de forma muy notable la caída del empleo y las cifras de paro.

Finalmente, una segunda conclusión del análisis apunta en la dirección de la necesidad de afinar las trayectorias de las actividades productivas a mayor detalle de la CNAE y, sobre todo, avanzar en el estudio de las estrategias de las empresas para comprender las tendencias de recuperación observadas.

REFERENCIAS

European Union (2017) *Methodological manual on city statistics*, Luxembourg, Publication Office of the European Union. Descargable en <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4422005/7435521/Methodological-manual-on-city-statistics.pdf>

Feria Toribio, J.M., De Oliveira Neves, G. y Hurtado Rodriguez, C. (2018): « Une méthode pour la délimitation des aires métropolitaines. Application au système urbain espagnol», *Cybergeo: European Journal of Geography* [En línea], Ordenación del Territorio, Urbanismo, documento 852, Publicado el 30 abril 2018, consultado el 23 febrero 2022. URL : <http://journals.openedition.org/cybergeo/29101> ; <https://doi.org/10.4000/cybergeo.29101>

Feria Toribio, J.M.; Martínez Bernabéu, L. (2016): La definición y delimitación del sistema metropolitano español, permanencias y cambios entre 2001 y 2011, *Ciudad y territorio: Estudios territoriales*, ISSN 1133-4762, Nº 187, 2016, págs. 9-24

Feria, J.M.; Casado-Díaz, J.M., y Martínez-Bernabéu, L. (2015) Inside the metropolis: the articulation of Spanish metropolitan areas into local labor markets, *Urban Geography*, 36:7, 1018-1041, DOI: 10.1080/02723638.2015.1053199

Florida. R., Rodríguez-Pose, A. y Storper, M. (2020): Cities in a Post-COVID World, *Papers in Evolutionary Economic Geography*, 2041. 28 pp

Malo, J.L. (2021): El empleo en España durante la pandemia de la COVID-19. *Panorama Social*, 33, 55-73.

Méndez, R. (2007): El territorio de las nuevas economías metropolitanas, *Eure*, (Vol. XXXIII, Nº 100), pp. 51-67. <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612007000300004>

Rubiales, M. (2020): Segregación en las metrópolis españolas 2001-2011. Un análisis con detalle territorial, *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 66/1; 83-105

Ruesga, S. & Viñas (2021). Desempleo y ERTes: un dilema para España ante la pandemia de COVID-19. *Economía UNAM*, 18, 52, 87-106.

Salom-Carrasco, Júlia; Albertos, Juan Miguel; Sánchez-Moral, Simón y Solís Traperó, Eloy. (2022). El impacto económico de la crisis global en la estructura de las áreas metropolitanas: Empleo y paro en las áreas metropolitanas de Madrid y Valencia. En: Vera, Ana; Pallares-Barbera, Montserrat y Alonso Logroño, M Pilar (Coord.), *Cadenas globales de producción y espacios económicos relacionales en contextos urbanos y regionales*, Asociación Española de Geografía, Grupo de Geografía Económica: Bellaterra, Facultad de Filosofía y Letras, Universitat Autònoma de Barcelona; 79- 91. ISBN 978-84-126292-1-7 y D.Legal: M-31061-2023



Facultat de
Filosofia i Lletres
UAB

