ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

ÍNDEX

PAG.

Presentació 5

ARTICLES

Evolución del sistema de servicios sociales en la Comunidad Valenciana
Victoria Belis i Amparo Moreno 9/24

El proceso de transformación de la prestación de servicios en el área de servicios sociales: un análisis desde la teoría de recursos y capacidades
Salvador Vivas López y Rafael Fernández Guerrero 25/45

La innovación tecnológica en la economía valenciana
Miguel Torrejón 47/63

Incidencia, implantación y gestión de las actividades de innovación en las PYMEs de la Comunidad Valenciana
Salvador Vivas López, Santiago Cantarero Sanz y José Manuel Comeche Martínez 65/82

El "model" valencià d'ocupació
Josep Banyuls, Ernest Cano, Josep Vicent Picher y Amat Sánchez 83/109

El agente de desarrollo local y las políticas activas de empleo. Estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana y su comparación con el resto de España
Joan Ramon Sanchis Palacio y Vanessa Campos Climent 111/133

La negociación colectiva en la Comunidad Valenciana
Guillermo Rodríguez Pastor 135/151

Economía y política del turismo en la Comunidad Valenciana
José Nácher, Aurora Pedro y Rosa M. Yagüe 153/172

Desenvolupament i sostenibilitat al País Valencià: signes de deriva
Ernest Garcia 173/197

Els reptes demogràfics de la societat valenciana
Rafael Castelló i Juan Ramón Martínez 199/222

Los medios de comunicación en el País Valenciano
Rafael Xambó 223/247

Cultura y producción simbólica en la Comunidad Valenciana.
Un análisis sectorial e implicaciones territoriales
Pau Rausell i Salvador Carrasco 249/273

La quiebra del sistema dual en el sistema educativo del País Valenciano:
algunas reflexiones desde la sociología de la educación
Gonzalo Anaya Santos, José Beltrán Llavador, Antonio Benedito Casanova,
Mara Cabrejas Hernansanz, Francisca Pura Duart Soler,
Francesc J. Hernández Dobón, Amelia Olga Quiñones,
José Manuel Rodríguez Victoriano 275/292

ABSTRACTS 293/298

NOTES BIOGRÀFIQUES 299/306

P R E S E N T A C I Ó

Durant el darrer quart de segle, la societat espanyola ha experimentat transformacions de gran abast en les diverses dimensions de la seua estructura. Per primera vegada en tota la història, la democràcia ha aconseguit una implantació duradora; l'Estat ha assajat una fórmula d'articulació de la pluralitat sociocultural mitjançant la constitució de les autonomies regionals; i, després dels Pactes de la Moncloa, s'ha anat produint una aproximació al model d'Estat del Benestar imperant en altres països europeus. Al compàs d'aquests canvis, també la societat en general ha viscut mudances en les seues costums i hàbits, de forma que s'ha després del ruralisme i el clericalisme, i en determinats àmbits s'han aclimatat pràctiques de respecte a la llibertat individual i de tolerància moral.

El balanç, quan es compara la situació a què s'ha arribat durant aquest període amb la turmentada i dramàtica història que ens ha precedit, no pot ser sinó positiu. No obstant, no és menys cert que existeixen en la actualitat insuficiències, contradiccions i trencaments que cal valorar en la seua justa mesura per tal de facilitar l'orientació de les polítiques futures. Eixa és la pretensió d'aquest número de *Arxius de Ciències Socials*: prendre el pols a la societat valenciana en les seues diferents dimensions i esferes amb la finalitat d'avaluar-ne les estructures i tendències.

En certs sectors, sol acusar-se a la universitat de viure d'esquenes a la realitat. Generalment, eixes asseveracions procedeixen del desconeixement; però en alguns casos naixen també del parany dels qui se sentirien satisfets amb una acadèmia emmordassada.

En destinar un número de la revista de la jove Facultat de Ciències Socials a examinar la situació valenciana des de les seues diverses dimensions, volem mostrar la fidelitat al propòsit fundacional de la revista i la voluntat d'implicació en la societat valenciana, de la forma que ens és específica: amb el coneixement fundat empíricament i la crítica racional que se'n deriva. Dèiem en el primer número (1997) que *Arxius* no té tendència, però que pretén proporcionar informació, reflexió i criteris per la formació del juí. En aquest número monogràfic, s'aporten coneixements rigorosos de la demografia, del medi ambient, de l'economia, de les polítiques socials o de la cultura valencianes, a fi de facilitar als lectors dades i anàlisis de la realitat en què vivim.

Les aportacions dels autors han fet possible el volum, però també hi han col·laborat, fent tasques de Coordinació, María Luisa Vallina, Miguel Torrejón, Amat Sánchez i Carlos Luis Alfonso. D'aquest esforç col·lectiu naix el número 7 d'Arxius.

Sens dubte, resten aspectes claus a tractar, com l'evolució de la distribució de les rendes i de les desigualtats o les transformacions del sistema polític en tots els nivells. En ells, trobem matèria per a futurs números monogràfics i per a propers balanços. Amb aquest número 7, a més, la revista pren un caràcter semestral que permetrà oferir als lectors aquests anàlisis i reflexions amb una major assiduïtat i que facilitarà la tasca de difusió del coneixement científic d'acord amb el compromís que es troba darrera el nostre projecte.

ESTUDIS

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE SERVICIOS SOCIALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Victoria Belis Herrera
Departamento Servicios Sociales. Ayuntamiento de Sagunto
Amparo Moreno Vañó
Acción Comunitaria, Dirección Territorial de Servicios Sociales

ABSTRACT

Las dos últimas décadas del siglo XX han contemplado la creación y desarrollo del Sistema de Servicios Sociales en la Comunidad Valenciana. El paso de la beneficencia al derecho ciudadano ha marcado una diferencia de carácter definitivo. Han sido dos décadas de trabajo intenso en los aspectos legislativos, económicos y organizativos. Y han dejado pendientes algunos vacíos en el desarrollo normativo así como deficiencias en la coordinación organizativa. El futuro inmediato habrá de contar con una mejor coordinación de los recursos y con una mayor atención a las nuevas situaciones generadas por el cambio en el mundo productivo y en el ámbito familiar que requieren la atención y el reconocimiento del Sistema de Servicios Sociales.

1. Evolución histórica

Desde una perspectiva histórica, Servicios Sociales es el más joven de los sistemas de protección social. Comienza a construirse sobre la base de la teoría de la necesidad, lo que implica en un primer momento su carácter residual, que viene a paliar los fallos, carencias, desajustes y exclusiones que provocan el resto de sistemas que configuran la Política Social (Sanidad, Educación, Empleo, Vivienda, etc.).

En la Comunidad Valenciana, al igual que en el resto del Estado, podemos situar los comienzos del sistema en los primeros años de la década de los 80. Con anterioridad los servicios sociales existían institucionalmente solo des-

de la óptica de los especializados (SEREM, INSERSO), dedicados a la atención a minusválidos y tercera edad. Los servicios sociales generales, de carácter polivalente y de atención primaria no existían, salvo algunas experiencias aisladas de ayuntamientos con trabajadores sociales. Iniciada su andadura tímidamente en 1982, cuando la *Generalitat* Valenciana destacó algunos equipos en los municipios más afectados por la riada de octubre para atender los problemas sociales, tuvo un crecimiento rápido y constante, alcanzando al final de la década casi la totalidad de cobertura en todos los municipios de la Comunidad Valenciana[1].

El desarrollo de los servicios sociales, sobre todo los de atención primaria, se produce durante estos años de forma parecida en todo el Estado. La aprobación del Plan Concertado de Prestaciones Básicas en 1987 fue definitiva para la consolidación del sistema cuyas características principales podemos concretar en:

a) Superación de la Beneficencia Pública.

b) Descentralización de competencias del estado a las comunidades autónomas y en menor medida a las corporaciones locales.

c) Establecimiento de la obligatoriedad de prestar Servicios Sociales a los Ayuntamientos de más de 20.000 habitantes.

d) Implantación en todo el estado de las Unidades de Trabajo Social.

e) Promulgación de las Leyes de Servicios Sociales de las Comunidades Autónomas.

Definido el sistema a través de estas leyes autonómicas, todas recogen, además de los principios de igualdad y universalidad de la Constitución, los principios que constituyen su cuerpo conceptual y que varían poco de unas a otras: responsabilidad pública, solidaridad y participación de la sociedad civil, prevención, planificación y evaluación, globalidad e integración, descentralización, desconcentración y coordinación[2].

Asistimos durante estos años a un importante desarrollo de los servicios sociales, no solo en cuanto a su extensión, sino en cuanto a su contenido conceptual. Así, dejando atrás prácticas asistenciales, se implantan criterios técnicos y profesionales que van consolidándose e influyendo en las políticas sociales y que quedan recogidos en distintas normativas que señalan como objetivos del bienestar social, entre otros:

1. Garantizar la atención de necesidades básicas al conjunto de la población, aplicando el principio de igualdad de derechos de todos los ciudadanos, mediante la universalización de las prestaciones de los Sistemas Públicos de Sanidad, Educación, Pensiones, Servicios Sociales y Desempleo.

[1] "La historia reciente del Estado de Bienestar se divide en tres períodos: pre-crisis (antes de 1973), crisis (de mitad a finales de los setenta) y poscrisis (de los ochenta en adelante)" (Mishra 1990). El nacimiento del Estado de Bienestar español acontece en el último período.

[2] LEY DE SERVICIOS SOCIALES DE LA GENERALITAT VALENCIANA. Art. 4.

2. Defender la igualdad de oportunidades al acceso a los recursos públicos de forma normalizada y a la promoción y desarrollo integral de las personas y grupos sociales más desfavorecidos, garantizando en esta línea, el respeto a su identidad diferencial, y las medidas adecuadas de acción positiva mediante programas y/o Planes Integrales.

3. Asegurar un tratamiento integral de las personas y grupos ante sus necesidades sociales, estableciendo mecanismos de coordinación interdepartamental que den globalidad y eficacia a la política social.

4. Prevenir la marginación y la pobreza con Planes de Desarrollo Humano y Social y de Lucha Contra la Pobreza, fomentando la planificación local integrada desde los propios recursos humanos y socioeconómicos de la comunidad en pro de la integración y cohesión social.

5. Promover la solidaridad por un lado, entre instituciones y ciudadanos, y por otro, entre los propios ciudadanos, a través de la promoción de la responsabilidad social ante las necesidades humanas, mediante el reconocimiento y apoyo institucional a las familias y organizaciones sociales, con la participación ciudadana y el voluntariado social.

6. Promover la calidad de vida, potenciando el papel de los profesionales y la participación de los usuarios, garantizando el control de calidad de los servicios públicos y la correcta aplicación de los derechos humanos.

Sin embargo, a partir de mediados de los 90, la protección social ha estado afectada por el estancamiento de las políticas sociales, a la vez que se ha producido un notable incremento de la demanda derivada de los cambios sociales, lo que ha conducido a que se visualice el Sistema de Servicios Sociales como un sistema para marginados, ajeno a los principios que sus leyes han establecido. Por ello, en vez de avanzar hacia el establecimiento de garantías en la aplicación de las "prestaciones básicas de servicios sociales" se pretende avanzar hacia la desafectación del sistema respecto a la "responsabilidad pública, así como a la indefinición de los derechos" (Las Heras 2002).

En la presente década podremos comprobar si de este estancamiento no vendrá una involución del sistema, fruto de las nuevas corrientes neoliberales, que pretenden pasar del concepto de Estado de Bienestar al de Sociedad de Bienestar. Corriente de pensamiento que llega a España antes de haber consolidado el primer nivel de Estado de Bienestar.

Nuevas formas de ayudas

En la Comunidad Valenciana, durante los últimos años han ido apareciendo, dentro del sistema de Servicios Sociales, nuevas formas de ayudas, que suponen un retroceso en cuanto a las políticas sociales que se iban implantando. El incremento de ayudas individuales gestionadas por la administración de la *Generalitat,* que pueden solicitar directamente los usuarios y en las que no

es necesaria ninguna intervención profesional nos hacen retroceder a los comienzos del sistema de Servicios Sociales. Nos referimos a las ayudas para el cuidado de ancianos y ancianas desde el ámbito familiar (conocidas popularmente por Ayudas para las amas de casa). Igualmente a las ayudas para alquiler de la vivienda habitual a familias en las que convivan uno de los padres y uno o más menores, a las ayudas para la adquisición de libros de texto para alumnos de educación primaria y el primer ciclo de educación secundaria y a las ayudas para financiar estancias en residencias de 3ª edad (conocidas popularmente por bono-cheque).

Desde un punto de vista técnico, no pueden considerarse las ayudas individuales como la mejor opción para luchar contra las causas de la exclusión, más bien al contrario, suponen parchear los efectos inmediatos, sin que tengan por objeto atacar sus causas, y prevenir futuros desajustes. Durante años se ha estado luchando contra este tipo de ayudas, intentando reducirlas al máximo y creando en su lugar programas con el objetivo de conseguir una plena inserción social de las personas en situación de necesidad.

Desde un punto de vista práctico y de eficacia de la administración, las ayudas individuales promovidas desde la Administración Autonómica invaden claramente las competencias municipales, a quienes, tanto la Ley de Régimen Local como la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana, reconocen la titularidad y gestión de los servicios sociales generales.[3]

Como consecuencia de esta situación algunas de estas ayudas se solapan con otras que se dan desde el ámbito municipal, las destinadas al cuidado de ancianos con el servicio de ayuda a domicilio, las ayudas para alquileres de vivienda con ayudas de emergencia con la misma finalidad, etc. También se observa cierta injerencia e incluso duplicidad en ayudas de otros departamentos: alquileres de vivienda con las del Instituto Valenciano de la Juventud, ayudas para estudios con becas de Educación.

Puesto que los presupuestos globales del sistema de Servicios Sociales en la Comunidad Valenciana no han tenido un crecimiento importante, hemos de deducir que se están incrementando los fondos para este tipo de ayudas individuales, a costa de los de programas de carácter más general, globalizador e integrador. La disminución del presupuesto en el año 2002 para el Plan de Medidas de Inserción Social respecto al de 2001, en casi un 84% y que ha levantado protestas de ayuntamientos, sindicatos y entidades privadas puede ser un ejemplo.

Esta tendencia es preocupante puesto que, lejos de favorecer la consolidación del sistema de Servicios Sociales, de clarificar competencias entre sistemas, y de establecer prestaciones de derecho (las ayudas citadas no son

[3] LEY DE SERVICIOS SOCIALES DE LACOMUNIDAD VALENCIANA. Art. 6.

constitutivas de derecho, sino discrecionales, sometidas a las posibilidades presupuestarias y deben solicitarse anualmente), consiguen efectos negativos, como dispersar recursos, fomentar el asistencialismo y no contribuir a conseguir los objetivos de eficacia y de eficiencia propios de la administración.

Prestación de Servicios Sociales desde otros Sistemas

A través de los fondos europeos se financian programas de Servicios Sociales. En la Comunidad Valenciana, estos fondos están controlados desde la *Conselleria* de Economía, Hacienda y Empleo, que distribuye estos fondos a través de subvenciones. Se están subvencionando a entidades privadas programas que según la Ley de Servicios Sociales son competencia pública[4]. La consecuencia es una duplicidad de servicios, una descoordinación entre administraciones y, sobre todo, una merma en la eficacia y la eficiencia de un servicio, considerado uno de los pilares importantes de las políticas sociales de convivencia encaminadas a mantener, al máximo, al ciudadano en su medio.

Consecuencia secundaria, más preocupante aún, sería el aumento de los internamientos, al bajar el nivel de logro de los objetivos pretendidos en el servicio de convivencia.

Nuevos Modelos de Gestión

Las tendencias neoliberales citadas se ven reflejadas muy claramente en las nuevas formas de gestión de los Servicios Sociales en la Comunidad Valenciana. Con anterioridad ya han hecho mella en el sistema de Sanidad, con la construcción y gestión con fondos públicos de un Hospital, el de la Ribera, que se plantea como modelo de una nueva forma de entender los servicios públicos.

En Servicios Sociales la convocatoria para la construcción de 9000 plazas de residencia para personas mayores ha supuesto un gran paso hacia la incursión de la iniciativa privada con fines lucrativos en el sistema. Todavía está por ver los resultados de la misma, por su reciente aparición, aunque de momento, parece que no está respondiendo a las expectativas creadas, por las dificultades que las empresas adjudicatarias están teniendo.

Nuevas tendencias desde los Ayuntamientos

En los Ayuntamientos, los Servicios Sociales han evolucionado de forma diferente. Su cercanía al ciudadano y la necesidad de afrontar con rapidez los problemas que se van planteando, han permitido un desarrollo desigual según municipios, pero con connotaciones parecidas.

La Memoria del Plan Concertado 1996-1998 del Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales así lo reconoce al expresar que la tipología que se utilizaba

[4] Concretamente el Servicio de Ayuda a Domicilio aparece en la Ley 5/1997 de Servicios Sociales integrada en los Servicios Sociales Generales, dependientes de la Administración Local.

en memorias anteriores para nombrar los centros sociales ha quedado obsoleta al haber evolucionado de formas distintas según las realidades de cada municipio y territorio.[5]

En la Comunidad Valenciana podemos observar, sobre todo en grandes municipios, cómo los Servicios Sociales van integrándose en áreas más grandes, o reconvirtiendo su estructura, al absorber en la misma otros aspectos del bienestar social, como son formación, empleo, mujer, juventud, etc. expresando así su voluntad de abordar los problemas sociales desde una perspectiva más amplia, considerando al ciudadano desde una óptica global y consiguiendo una mayor rentabilidad de los recursos del municipio.

La utilización de espacios escolares en horario no lectivo para programas deportivos, culturales o recreativos, los programas de atención a menores durante las horas previas a la apertura de los colegios, facilitando la asistencia de los padres al trabajo, la inclusión de usuarios de servicios sociales en planes de empleo, el diseño de cursos de formación laboral adaptados a beneficiarios del PER, la intervención globalizada en barrios o zonas, los programas de rehabilitación de viviendas sociales, son buena prueba de este fenómeno que tiene dos vertientes. Por un lado ofrece servicios a toda la población, contribuyendo a la universalización y normalización de los servicios y por otro, incorpora el interés por los aspectos sociales en otras áreas del bienestar.

2. Legislación y normativa

Los Servicios Sociales, como todos los sistema de protección social tienen su fundamentación en la Constitución. Cualquier ley o norma que desarrolle el sistema debe dirigirse a lograr lo dispuesto en aquella.

La Constitución garantiza derechos sociales universales a todos los ciudadanos, desde una base de igualdad, responsabilizando a los poderes públicos de promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo de los grupos en que se integra sean reales y efectivas, removiendo los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitando la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social.

Sanidad y Educación como sistemas de protección social han sido legitimados en el ámbito del estado por ambas leyes generales, respetando los criterios de universalidad y de igualdad. El sistema de Servicios Sociales, más joven que los anteriores, no dispone de esta norma general. La Constitución ni siquiera los nombra como sistema. En su artículo 148.1.20 dice que las Comunidades Autónomas podrán asumir competencias en materia de Asistencia Social.

Es la Ley de Bases de Régimen Local de 1985 la que dispone específica-

[5] MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. "Memoria del Plan Concertado de Prestaciones Básicas de Servicios Sociales en Corporaciones Locales 1997-1998." P. 55.

mente que los municipios de más de 20.000 habitantes tienen competencias en materia de Servicios Sociales, asignando a las Diputaciones la de apoyar a los municipios de menos habitantes.

Como medida paliativa y en un intento de generalizar unas prestaciones básicas y garantizar unos mínimos surge en 1987 desde el Ministerio de Acción Social el Plan Concertado, entre las administraciones del estado, autonómicas y locales, lo que significó establecer los fundamentos del actual sistema de Servicios Sociales.

Han sido las Comunidades Autónomas las que, a falta de una ley general de Servicios Sociales que estableciera unos derechos mínimos para todos los ciudadanos, han ido elaborando sus propias leyes autonómicas, y desarrollando los servicios y programas de atención a las necesidades sociales. Y aunque casi todas parten de parecidos criterios, las diferencias entre unas y otras, sobre todo en su desarrollo, demuestran que el principio de igualdad se rompe en el sistema de Servicios Sociales a diferencia de otros sistemas de protección social.

En resumen, el sistema de servicios sociales se apoya en estos tres pilares normativos: las diferentes Leyes autonómicas, la Ley de Bases de Régimen Local y el Plan Concertado de Prestaciones Básicas de Servicios Sociales.

Leyes de la Comunidad Autónoma

La primera Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana, se publicó en 1989. En 1997 aparece la segunda y actualmente vigente Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana: Ley 5/1997, que derogó la anterior.

Esta ley fundamenta su necesidad en la experiencia derivada de la gestión y la proliferación de nuevos textos normativos en los diferentes sectores o áreas de actuación (internacional, estatal y autonómica). Define los Servicios Sociales como un sistema integral, armónico, interdependiente y coordinado, de responsabilidad pública y de derecho para los ciudadanos. Declara como principios de actuación la responsabilidad pública, la solidaridad y la participación, la prevención, planificación y evaluación, la igualdad y universalidad, la globalidad y la integración, y la descentralización, desconcentración y coordinación para lograr una mayor aproximación a los ciudadanos.

Como novedad importante, destaca la intención de superar las limitaciones temporales causadas por el carácter anual de las convocatorias de ayudas y subvenciones y, en particular, la ruptura (en el paso de un año a otro) de la continuidad en la financiación pública de las prestaciones y clarificar la distinción entre subvenciones y conciertos de plazas. Todo ello con la finalidad de consolidar los servicios sociales como un sistema integral, armónico, interdependiente y coordinado. Para ello establece una serie de Planes y Comisiones encaminadas a lograr estos fines: Plan Concertado de Servicios Sociales Generales (Preámbulo II), Plan General de Servicios Sociales (art. 5), Plan de Finan-

ciación Concertado con las Entidades Locales (art. 6.2), Plan Valenciano de Servicios Sociales (art. 39.3), Plan Integral de Servicios Sociales (Disposición adicional 1ª), Plan de Desarrollo Integral de Minorías Etnicas (art. 25), Comisión de participación del Plan Concertado con las Entidades Locales (art. 8.2), Comisión Mixta de carácter Interdepartamental (Disposición adicional 2ª).

En cuanto a competencias, añade competencias en materia de atención a enfermos mentales y enfermos terminales.

El desarrollo de la ley está siendo lento. El pasado 5 de junio de 2002 se publicó el Decreto 91/2002, sobre Registro de los Titulares de Actividades de Acción Social, y de Registro y Autorización de Funcionamiento de los Servicios y Centros de Acción Social en la Comunidad Valenciana. Este Decreto nace con la finalidad de desarrollar normativamente la Ley 5/1997 así como la Ley 7/2001 reguladora de la Mediación Familiar.

Hasta esa fecha continuaba vigente el Decreto 40/1990 que ha sido derogado y que desarrollaba la anterior Ley 5/1989. Continúa vigente sin embargo la Orden de 9 de Abril de 1990 que desarrollaba el citado Decreto, en cuanto no resulte modificado por el reciente Decreto 91/2002.

También en la misma fecha se publicó el Decreto 90/2002 sobre Control de la calidad de los centros y servicios de acción social y entidades evaluadoras de la misma.

El desarrollo legislativo ha sido desigual en la Comunidad Valenciana en cuanto a sectores se refiere. Además de la Ley de Servicios Sociales, en el año 1994 se promulgó la ley de la Infancia, en el 1997 la ley sobre Drogodependencias y otros trastornos modificada en parte de su articulado por la ley 4/2002 de 18 de junio. En el 2001 se aprobó la ley del Voluntariado y también la ley reguladora de la Mediación Familiar.

Planes Integrales y Otras Normativas

Se han elaborado diversos planes a lo largo de estos años:

En 1988, el Plan Conjunto de Actuación en Barrios de Acción Preferente nace con la finalidad de instrumentar medidas para prevenir los procesos sociales que originan situaciones de hacinamiento, desagregación y marginación en determinadas zonas suburbanas.

El Plan de Ordenación de los Servicios Sociales de 1990 cuya finalidad era actualizar y adaptar a la Ley de Servicios Sociales de 1989 los procedimientos administrativos para el registro, autorización y acreditación de centros y servicios. Constaba del decreto 40/90 (derogado el pasado 5 de junio de 2002), y la Orden de desarrollo (parcialmente vigente actualmente).

El Plan de Integración Social, también de 1990 cuya finalidad fue la atención a graves situaciones de precariedad, pobreza y desprotección. Estableció rentas mínimas de inserción a través de la Prestación Económica Reglada. Vigente actualmente.

El Plan Director de Salud Mental y Asistencia Psiquiátrica que aparece en

el 2001 con el objetivo de organizar y evaluar la asistencia psiquiátrica y de salud mental de la Comunidad Valenciana, integrando en dicho plan los recursos sanitarios y los sociales.

El Plan Integral de la Familia e Infancia (2002-2005) constituye una apuesta por políticas sociales activas basadas en redes sociales, abandonando un modelo institucionalista, e incorporando la familia a los procesos de creación de las políticas públicas.

El Plan de Calidad Gerontológica (1998-2003) nace a causa de que se ha hecho absolutamente necesario atender a las personas en situación de necesidad (sea esta necesidad primariamente social o sanitaria), como una unidad**.** Es preciso coordinar acciones que tienen como objetivo común la mejora del nivel de vida de los mayores.

Otros sectores también han sido objeto de desarrollo normativo, como el de la inmigración. Mediante Decretos 33/2002 y 34/2002 se creaban la Comisión Interdepartamental y el Foro Valenciano de la Inmigración.

Como puede observarse, a partir de la promulgación de la nueva Ley de Servicios Sociales de 1997, la tendencia de planes y normativas es sectorial, habiendo quedado relegados aspectos más globales. Es durante el ejercicio actual en que se observa una corrección de esta tendencia, con la aparición de los Decretos 90/2002 de 30 de mayo sobre control de la calidad de los centros y servicios de acción social y entidades evaluadoras de la misma y 91/2002 sobre Registro de los Titulares de Actividades de Acción Social y de Registro y Autorización de Funcionamiento de los Servicios y Centros de Acción Social. Llamamos la atención acerca de la denominación de Acción Social en lugar de la de Servicios Sociales utilizada en el texto de la Ley 5/97 de Servicios Sociales.

3. Financiación del sistema

El eje económico del sistema de protección social hace referencia a su financiación, sus fuentes de ingresos, la estructura de sus presupuestos, la planificación de los gastos. Nos indica la política a desarrollar por la Administración Pública o por otras entidades prestadoras de servicios y permite analizar los objetivos que se persiguen, la modalidad de financiación: pública, privada, privada subvencionada con fondos públicos...

La primera ley que hace referencia a la obligatoriedad de financiación de cada una de las Administraciones Públicas al Sistema de Servicios Sociales es la ya citada Ley de Bases de Régimen Local, en cuyo texto se establecen los principios que ha de regir su financiación: principio de suficiencia y de autonomía tributaria (para establecer y exigir tributos de acuerdo con la legislación de las Comunidades Autónomas y del Estado) pero no especifica la aportación financiera de cada Administración Pública para el desarrollo de la obligatoriedad de prestación que viene a regular.

En la etapa preautonómica no existe legislación que obligue a la Adminis-

tración Pública a establecer dentro de sus presupuestos un mínimo de consignación presupuestaria en la función 3130, la que corresponde dentro de los presupuestos a la Acción Social. En esta etapa hay que resaltar la voluntariedad de las diferentes administraciones en la prestación de servicios sociales: no es muy frecuente que las Administraciones Locales (sobre todo los ayuntamientos medianos y pequeños) realicen consignaciones presupuestarias para el desarrollo de Servicios Sociales y ocurre otro tanto con las mancomunidades o con cualquier otro tipo de agrupación de municipios, que no contemplan dentro de sus presupuestos una consignación para la ejecución, limitándose en su gran mayoría a las prestaciones que se venían realizando aproximadamente desde el año 1956, denominadas como Beneficencia Municipal.

La primera consecuencia directa de esta situación es que no todos los habitantes de la Comunidad Valenciana tienen los mismos derechos en materia de Acción Social, produciéndose discriminaciones entre vecinos de unos y otros municipios y recayendo la potestad de disponer o no de servicios en los responsables políticos de las corporaciones locales.

En la etapa autonómica, la transferencia de competencias del Estado a la Comunidad Autónoma favorece el desarrollo de los servicios sociales generales, básicos o comunitarios (los mismos servicios han respondido a estas denominaciones). Se inicia por parte de la Administración Autonómica la puesta en funcionamiento de los programas transferidos en 1984, se potencian las Direcciones Generales de Servicios Sociales como servicios descentralizados, se sientan las bases del programa de inversiones y se publican Decretos y Órdenes que recogen el sistema de subvenciones a las que pueden acogerse las administraciones locales y otras entidades para el desarrollo de planes y programas a través de los cuales se empieza a configurar el Sistema de Servicios Sociales en la Comunidad Valenciana.

Se van fijando las bases para la racionalización y profesionalización de los Servicios Sociales, se unifican los criterios de actuación y aplicación de módulos para la concesión de ayudas y subvenciones, se procede a la firma de convenios a en diferentes niveles y entre las administraciones estatal, autonómica y local, en los que se establecen los servicios básicos a prestar así como la financiación de los mismos, favoreciendo el cumplimiento de objetivos tales como la creación de una red de profesionales que garanticen el ejercicio de los derechos sociales a los ciudadanos, la prevención y reinserción social y se determinan como criterios básicos para alcanzar estos objetivos la responsabilidad pública, la descentralización y la progresiva municipalización de servicios. Todo ello precisa de un respaldo económico que se articula a través del PEV I (Primer Plan Económico Valenciano).

El Estado establece una serie de principios básicos para las comunidades autónomas con respecto a la financia-

ción entre los que se encuentran el principio de equidad, de planificación económica, principio de libertad de circulación de bienes, de autonomía financiera y de Coordinación de las Comunidades Autónomas con la Hacienda Estatal. En cuanto a la proporción de aportación económica inicialmente se exige que las Comunidades Autónomas aportarán una cuantía como mínimo igual a la aportada por la administración del Estado. A partir de 1988 y a través del Plan Concertado de Prestaciones Básicas se asume el compromiso por parte de las administraciones estatal, autonómica y local de aportar un 33% de contribución de cada una de ellas al coste total de la red básica.

Los criterios que utiliza la Administración del Estado para la financiación de programas de las Comunidades Autónomas se modifican parcial o totalmente en cada uno de los ejercicios económicos: así en los años 1988 y 1989 la aportación de la Administración del Estado se distribuye entre las Comunidades Autónomas sobre la base del coeficiente que le corresponda a cada una por el fondo de compensación interterritorial. En 1990 se introduce un criterio mixto en la financiación: una parte de los créditos se distribuyen en los porcentajes utilizados en 1989 y el resto se distribuye en función de la población de derecho de cada Comunidad Autónoma de acuerdo con el censo de 1986. En el ejercicio económico de 1991 se adopta un criterio único, el de población de derecho, asegurando a cada Autonomía, como mínimo, el importe percibido en el ejercicio del año anterior. En 1992 se utiliza de nuevo un criterio mixto: por una parte en función de la población de derecho y, por otra, sobre la base del plan de equipamientos para establecer la red de servicios sociales elaborado por las distintas Comunidades Autónomas. En 1993 y 1994, la financiación se distribuye sobre la base de las siguientes variables y ponderaciones: población de derecho un 90%; dispersión, 1.5%; Grandes Urbes[6] 0.7%; población dependiente[7] 2.3%; superficie 5%; insularidad 0.5%.

La actual Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana introduce la posibilidad de firmar convenios de carácter plurianual para el desarrollo de los diferentes programas de servicios sociales y determina que la Comunidad Autónoma debe consignar en sus presupuestos créditos para contribuir al desarrollo y mejora de las competencias de las Administraciones Locales y, por otra parte, que las Diputaciones Provinciales, los Ayuntamientos y las Mancomunidades deberán consignar dotaciones para el ejercicio de sus competencias en materia de Servicios Sociales.

4. Evolución organizativa

La competencia de Servicios Sociales ha tenido distintas dependencias desde el inicio de la autonomía en la

[6] Ciudades que superen los 500.000 habitantes.
[7] Personas mayores de 65 años y menores de 18 años.

Comunidad Valenciana. Casi siempre con rango de Dirección General y adscrita a *Conselleries* que tenían competencias en otras materias. Así, la primera adscripción de Servicios Sociales en 1982 es a la *Conselleria* de Sanidad, Trabajo y Seguridad Social, a través de la Dirección General de Servicios Sociales. Durante este período se realizan las transferencias del Fondo Nacional de Asistencia Social (FNAS), del Instituto Nacional de Asistencia Social (INAS) y del Instituto Nacional de Servicios Sociales (INSERSO). Dicha Dirección General aglutina todas las competencias en materia de Servicios Sociales.

En 1985, culminadas las transferencias en materia de Sanidad, y al objeto de asumir todas las competencias, la *Conselleria* de Sanidad adquiere entidad propia y se queda exclusivamente con contenidos sanitarios. Servicios Sociales pasa de la *Conselleria* de Sanidad a la de Trabajo y Seguridad Social, que posteriormente, en 1991 pasa a denominarse Trabajo y Asuntos Sociales.

En 1991 se crea el Instituto Valenciano de Servicios Sociales, dentro de la misma Consellería de Trabajo y Asuntos Sociales, con el objeto de dotarlo de autonomía y rapidez de gestión.

El Instituto Valenciano de Servicios Sociales desaparece en 1994, integrando sus cometidos nuevamente en una Dirección General de Servicios Sociales, dentro de la citada Consellería de Trabajo y Asuntos Sociales.

En 1997 se crea la *Conselleria* de Bienestar Social**,** sumando a las competencias que asumía la Dirección General de Servicios Sociales, otras que hasta esos momentos correspondían a otras *conselleries*, tales como Justicia, Deporte, Mujer y Juventud.

Esta trayectoria viene a demostrar que los Servicios Sociales no han tenido entidad propia hasta hace unos años. Su anexión primero a Sanidad y luego a Trabajo, su distinta denominación, asuntos sociales, servicios sociales reproducen la indefinición de estos conceptos en los textos legales, Constitución, Estatuto de Autonomía, como se ha visto en el apartado legislativo.

La creación de la *Conselleria* de Bienestar Social no resuelve esta indefinición, contribuyendo a desvirtuar ciertos términos. Así, al centrar la denominación de bienestar social en una sola *conselleria*, desafecta de otras su contenido y deja de ser entendido en el sentido amplio y global del término, que no es otro que el de aglutinar todos los sistemas de protección para que confluyan en la construcción del Bienestar Social.

Por otro lado, tampoco sirve para propiciar programas integrales entre sus distintas competencias, en ese momento incrementadas con las de justicia, deporte, mujer y juventud. Mas bien, las distintas modificaciones que sufre dicha *conselleria* desde su creación hacen desaparecer algunas competencias, como justicia y deporte y a la vez incrementan el número de direcciones generales, repartiendo entre ellas cometidos que antes estaban unificados. Salen de la D.G. de Servicios Sociales, las competencias de menor y de discapacitados

que se organizan en sendas Direcciones Generales.

Tras la última modificación de octubre de 2001, la *Conselleria* de Bienestar Social añade a sus competencias, las relativas a políticas de integración de la inmigración, y las de planes especiales de vivienda. Su estructura se organiza en seis Direcciones Generales: Servicios Sociales, Integración Social de Discapacitados, Mujer, Familia, menor y adopción, Drogodependencias, Planes Especiales de Vivienda, además del Instituto Valenciano de la Juventud, y el Comisionado del Gobierno para la Inmigración: esta última figura se crea al objeto de reforzar las políticas del Gobierno Valenciano en materia de integración de la inmigración en los ámbitos educativo, sanitario y de vivienda.

Nuevamente se produce el doble efecto. Las competencias tradicionales se dispersan y las nuevas asumen responsabilidades de otros sistemas. Es el caso de la inmigración, respecto a educación, sanidad y vivienda, reforzando las políticas del gobierno en estas materias, lo cual no deja de presentar dificultades, pues todos los sistemas ofrecen resistencia a ser orientados por otro de su mismo nivel. Distinto sería si estas directrices llegaran desde departamentos centralizados y con específico peso político, como podría ser presidencia.

La experiencia del Plan de Actuación en Barrios de Acción Preferentes justifica esta valoración: creado en 1988 con la finalidad de coordinar actuaciones de las distintas áreas tendentes a superar las desventajas de determinados barrios, la dependencia de todos los sistemas involucrados en el programa, de uno de ellos, el de Servicios Sociales, y no de un departamento centralizado ha supuesto una dificultad continua y ha debilitado sus actuaciones, al no estar clara la autoridad del órgano coordinador.

En otros aspectos, se producen competencias compartidas. En enfermos mentales, la atención psiquiátrica depende de la *Conselleria* de Sanidad y la atención social, de la de Bienestar Social. Sin embargo la prescripción para el ingreso en recursos de esta última deben hacerla los facultativos de Sanidad.

La actual estructura orgánica de la *Conselleria* de Bienestar Social con seis Direcciones Generales, un Instituto y una Subsecretaría dividen las competencias de servicios sociales entre estas ocho dependencias, dispersando sus contenidos y creando una compleja organización que no ayuda a clarificar sus cometidos. Desde fuera la percepción es confusa. Baste como ejemplo la proliferación de convocatorias de ayudas de subvenciones. En el año 2002 el número de ellas llega casi a 30. Hay programas que pueden solicitarse paralelamente a más de una Dirección General. La burocracia ha aumentado considerablemente. Programas que podían solicitarse hace unos años en una misma solicitud se dividen ahora entre varias. Desde los Ayuntamientos las quejas son unánimes, cada vez dedican mas tiempo a rellenar solicitudes y me-

morias, haciendo malabarismos para dividir la acción que llevan a cabo con criterios de globalización e integralidad, entre las diversas competencias de las diversas Direcciones Generales.

Por contra, las innovaciones que la Ley 5/1997 introducía de elaboración de diferentes planes, citados en el apartado de normativa, y que podrían armonizar el conjunto de los Servicios Sociales en la Comunidad Valenciana, no se han hecho realidad todavía.

La prioridad en cuanto a planes se refiere ha sido para los planes sectoriales. En 2001 el Plan Director de Salud Mental y Asistencia Psiquiátrica y en 2002 el Plan Integral de la Familia e Infancia.

5. Perspectivas

Los Servicios Sociales se han ido consolidando como sistema, de forma gradual a través de dos décadas y sin el refrendo que supondría una ley de rango estatal, como otros sistemas de bienestar social como sanidad, educación, empleo y con importante protagonismo de las Comunidades Autónomas. La consecuencia ha sido un desarrollo desigual en los distintos territorios, paliado sólo en cuanto a servicios sociales generales se refiere, por el Plan Concertado de Prestaciones Básicas, de ámbito estatal.

Este hecho, unido al carácter residual, subsidiario y fragmentado con el que nacen y al cambio constante en la tipología de las necesidades sociales a las que tiene que hacer frente, marcan su trayectoria, sus dificultades y deficiencias.

A pesar de todo, es justo reconocer cuán importante es pasar de prácticas benéficas y asistenciales a un sistema de atención a las necesidades sociales de responsabilidad pública y al lugar que se ocupa, como sistema, dentro del ámbito genérico de los sistemas de protección. Los servicios sociales ya no son unos servicios residuales y desconocidos y los ciudadanos han adquirido conciencia de sus derechos gracias al programa de información, orientación y asesoramiento, ampliamente implantado.

Las nuevas necesidades sociales, como las provocadas por la inmigración, el desarrollo de algunas formas de acción social, como el voluntariado, la proliferación de O.N.Gs. la incursión de empresas privadas en la prestación de servicios, demandan una adaptación del sistema a estas nuevas realidades, sin olvidar sus objetivos fundamentales de garantizar la atención de necesidades básicas al conjunto de la población, desde un principio de igualdad de derechos de todos los ciudadanos. Para esta adaptación hará falta recordar no solo el camino andado y los logros alcanzados, que habrá que consolidar, sino las perspectivas de futuro, desde la realidad actual.

Queda por resolver:

- Una mayor descentralización de competencias y financiación a los municipios, que bien puede concretarse en el esperado Pacto Local ó con el desarrollo de los Planes previstos en la Ley de Servicios Sociales de la Comunidad Valenciana.

- Universalización de los servicios sociales hacia toda la población.

- Intensificación de recursos que favorezcan la permanencia del ciudadano en su medio: servicio de ayuda a domicilio, viviendas tuteladas, centros de día.

- Políticas activas de lucha contra la pobreza: Plan de Inclusión de la Comunidad Valenciana, salario social.

- Generalización de la atención a las necesidades sociales desde todos los sistemas de Bienestar Social, según sus competencias.

- Desarrollo de estructuras de coordinación que logren mayor eficacia y eficiencia de los recursos públicos.

- Desarrollo de control de calidad en centros y servicios, iniciado recientemente mediante el Decreto 90/2002 de 30 de mayo.

- Aplicación de nuevas tecnologías: en la Comunidad Valenciana implantación del Sistema de Información de Usuarios de Servicios Sociales (SIUSS) desarrollado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y que puede ser la base de una homogeneización de lenguaje y criterios técnicos y sobre todo puede servir para cuantificar las acciones que se llevan a cabo, así como las necesidades no cubiertas.

Tras toda esta problemática, está la amplia perspectiva de la sociedad hacia la que caminamos y su opción con respecto al Bienestar Social. Dice Nancy Fraser (1994) que "la reforma del bienestar no es solamente un tema para políticos expertos. Plantea cuestiones fundamentales acerca del trabajo, acerca de las familias y acerca de lo que una sociedad decente debe a sus miembros. Para tratar estas cuestiones necesitamos algo que los analistas políticos no proporcionan: un cuadro ideal de la clase de sociedad en la que esperamos vivir y transmitir a la próxima generación". La sociedad en la que querríamos vivir tiene que apuntar a la anti-pobreza, a la anti-explotación, a la igualdad, a la anti-marginalización y al anti-androcentrismo (Fraser, 1994). El cambio en el mundo respecto a la producción económica y a la reproducción social requiere un estado de bienestar postindustrial que atienda a las necesidades radicalmente nuevas de empleo y reproducción.

Bibliografía

DIRECCIÓN GENERAL DE ACCIÓN SOCIAL, DEL MENOR Y DE LA FAMILIA (1998): *Catálogo de Prestaciones de Servicios Sociales de Atención Primaria*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

EQUIPO DE INVESTIGACION SOCIOLOGICA (1995): *Las condiciones de vida de la población pobre de la Comunidad Valenciana*.

FRASER N. (1994): "Reinventing the WelfareState", *The Boston Review*, 19:25-27.

FRASER N. (1995): "From Redistribution to Recognition? Dilemmas of Justice in a "Postsocialist" Age", *New Left Review*, 212:68-93.

LAS HERAS PINILLA, M.P. (2002): *El Sistema Público de Servicios Sociales: Contribución del Trabajo Social, desafíos y estrategias*. Madrid, *Revista Colegio Trabajadores Sociales y AASS de Madrid*.

MINISTERIO DE ASUNTOS SOCIALES (1989): *Servicios Sociales. Leyes Autonómicas, Regulación de Consejos de Bienestar Social y Servicios Sociales*; pp. 385-495. Madrid, Centro de Publicaciones del Ministerio de Asuntos Sociales.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2000): *El Sistema Público de Servicios Sociales. Memoria del Plan Concertado de Prestaciones Básicas de Servicios Sociales en Corporaciones Locales 1997-1998*. Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales.

MISHRA R. (1993): *El Estado de Bienestar en la sociedad capitalista*. Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN EL ÁREA DE SERVICIOS SOCIALES:

UN ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA DE RECURSOS Y CAPACIDADES

Salvador Vivas López
Rafael Fernández Guerrero
Departament de Direcció d'Empreses
Universitat de València-Estudi General

ABSTRACT

La necesidad de las Administraciones Públicas de gestionar nuevos servicios públicos ha obligado a estas administraciones, sobre todo ayuntamientos y comunidades autónomas, a ceder la gestión de los mismos a entidades privadas, sociedades cooperativas no animadas por el lucro. Estas empresas, que surgieron como instrumentos para generar empleo para sus socios, han ido creciendo desarrollando a su vez una importante tecnología de proyectos. En los últimos años la situación ha cambiado notablemente y se han incorporado al mercado de la gestión de servicios públicos nuevas empresas de capital privado no cooperativas que han convulsionado el sector, lo que les obliga a cambios de estrategia empresarial que necesariamente deberá sustentarse en el conocimiento de la tecnología y en nuevas formas de cooperación entre las empresas de economía social y capital privado.

1. Introducción

Las sucesivas y crecientes demandas de provisión de servicios a la sociedad civil por parte del Estado como condición para su legitimación (Habermas, 1977), así como la asunción por parte de éste de la responsabilidad en el bienestar de la población se refleja, fundamentalmente, en la definición de políticas sociales referidas a los diferentes

ámbitos que integran la idea de bienestar social, y que se encuentra compuesto por otros subsistemas más específicos: protección social, sanidad, educación, servicios sociales, servicios culturales, etc.

El desarrollo de estos subsistemas plantea para la Comunidad Autónoma Valenciana la necesidad de desarrollar estructuras organizativas que respondan a las necesidades de planificación, organización, gestión, control y evaluación, desde planteamientos de eficacia, eficiencia y coherencia con políticas sociales declaradas y publicadas. En este sentido, se están realizando esfuerzos de búsqueda de alternativas para mejorar la gestión de los servicios sociales, de la sanidad y de la enseñanza, una vez implantada la modificación en la gestión del sector público industrial. La generalización del cheque escolar, la creación de nuevos hospitales y los diferentes ensayos para la reducción de las listas de espera sanitarias constituyen algunos pasos en esta dirección.

Esta situación se experimenta desde mediados de los años 80, pero sobre todo desde el inicio de la década de los años 90 se ha producido un intenso crecimiento de la gestión privada de Servicios Sociales, prioritariamente a través de organizaciones sin ánimo de lucro y de ámbito territorial limitado, que han sido capaces de generar empleo para personas poco cualificadas y colectivos tradicionalmente desfavorecidos en el seno del mercado laboral

Sin embargo, en un tiempo relativamente corto, estas organizaciones han sufrido una notable evolución, incrementando progresivamente su complejidad empresarial y organizativa, incorporando un mayor número de profesionales cualificados y diversificando sus áreas de negocio. Entendemos que puede ser ésta una experiencia piloto capaz de ser generalizada a otros campos de la prestación de servicios públicos desde la óptica del mantenimiento del carácter público de los servicios y de los niveles de calidad en la oferta de los mismos.

El trabajo que presentamos pretende ser un instrumento de reflexión para todos aquellos agentes que, de uno u otro modo se encuentran implicados en el sector de los servicios sociales[1] desde planteamientos de la Economía Social. La intención no es otra que la de contribuir a la generación de un debate conceptual y técnico que aborde los aspectos centrales que configuran el sector, en un momento en el que estas empresas se encuentran definiendo su posición en el mercado, las redes de apoyo social se hallan en pleno proceso de transformación, y la sociedad civil y los diferentes niveles de la Administración Pública han abierto un debate acerca de los modelos de gestión de los servicios públicos.

[1] De acuerdo con Fernández y Martínez (2001), entenderemos aquí por servicios sociales el conjunto de planes, acciones y formas de intervención social que tienen un carácter público, tanto por su financiación como por los criterios en función de los cuales se diseñan y desarrollan los diferentes recursos que los componen.

La novedad de este tipo de organizaciones en España, las peculiaridades de su nacimiento y desarrollo empresarial, su incierto futuro y la relevancia de la experiencia acumulada en los pocos pero intensos años de existencia —así como su importancia en la creación de empleo y en la capacitación de los profesionales de la intervención social—, justifican un análisis detenido acerca de la situación actual en cuanto a su dotación de recursos y de capacidades internas y a su proyección de futuro en el marco de las sociedades democráticas avanzadas[2] (Fernández y Vivas 1998).

En este sentido, la existencia de estas empresas de Economía Social y sus resultados satisfactorios han permitido que, de forma acelerada, se construya y consolide una alternativa viable a las dicotómicas de titularidad pública o privada en la prestación de servicios (Fernández, Vivas y Martínez 1997). Ante este panorama, nos cuestionamos las características de un sector económico emergente que todavía no ha acabado de afianzar sus reglas funcionales básicas, por las especificidades de las organizaciones de Economía Social que gestionan servicios sociales, por sus potencialidades y la capacidad de desarrollarlas, por las condiciones de supervivencia y evolución y por las líneas fundamentales de planificación y dirección estratégicas[3] (Fernández y Vivas, 2001). La definición sectorial es más importante si cabe aquí dado que se trata de un conjunto de actividades que, por una parte se encuentran en pleno proceso de incorporación al mercado y sometidas a un crecimiento acelerado pero, por otra, también se producen, en su materialidad, desde diferentes ámbitos que incorporan proveedores diferenciados, tanto en su intencionalidad como en sus parámetros de actuación y de toma de decisiones[4].

[2] A esta justificación cabe incorporar el hecho de que se está utilizando este sector de actividad como ensayo en los procesos de privatización de la gestión pública en servicios de proximidad tradicionales, como la sanidad, o de nueva consideración, como es el caso de los estudios universitarios. "La consideración del servicio de la enseñanza universitaria como servicio público, junto al comportamiento que viene registrando su demanda, ha propiciado un cambio fundamental en la concepción tradicional que operaba para su provisión, pasando a ser considerado como un típico servicio de proximidad (...) con presencia de instituciones universitarias en la práctica totalidad de los núcleos urbanos existentes en España con más de 50.000 habitantes" (Hernández y Valverde, 1998: 8).

[3] La definición conceptual y estratégica de un sector de actividad socioeconómica determina y condiciona la percepción de oportunidades y amenazas al calificar el entorno, así como la percepción y valoración de las fortalezas y debilidades, cuando se diagnostican las capacidades de las organizaciones.

[4] Las mismas actividades materiales de apoyo a personas se desarrollan desde las redes de apoyo social en forma gratuita y siguiendo criterios de reciprocidad que dominan los entornos interpersonales; desde la Administración Pública, en función de criterios dependientes de la formulación de políticas sociales, planteadas en términos de derechos de los ciudadanos; desde diferentes organizaciones (asociaciones, fundaciones ONGs, etc.), a partir de planteamientos de voluntariado social; desde empresas de diferente naturaleza que se consideran estas actividades

En otro orden de cosas, es necesario dejar constancia de que este trabajo no hubiera sido posible sin la existencia de otro anterior desarrollado en 1997 en el contexto de la Iniciativa Europea ADAPT, en el que se tuvo la ocasión de realizar un estudio empírico exhaustivo sobre la situación de las empresas de Economía Social que gestionan Servicios de Apoyo a Personas en diferentes comunidades autónomas españolas (Fernández y Martínez 1997)[5]. Desde entonces se ha realizado un detenido seguimiento de la evolución de estas organizaciones en el ámbito estatal y por su especial influencia en el ámbito de la Comunidad Valenciana, donde se encuentran dos de las cooperativas más importantes del conjunto del Estado, integradas en los grupos Sercoval y Servigrup, esta última atravesando momentos dramáticos después de haber liderado las más interesantes iniciativas y los proyectos más innovadores, pero también otros grupos que asumen una importante parcela del sector desde la posición de empresas "non profit", así como una importante irrupción del sector privado al margen de la economía social (Jeantet 2000). El presente trabajo constituye también el resultado de la identificación de las carencias y disfunciones observadas, que esperamos haya tenido un adecuado reflejo en el tratamiento de los diferentes asuntos.

2. La transformación de la prestación pública de servicios sociales: caracteres fundamentales

Las últimas décadas se han caracterizado en las sociedades occidentales por el desarrollo y el protagonismo creciente del sector servicios en el contexto socioeconómico: si durante la mayor parte del siglo XX se ha producido un desplazamiento del sector primario por el desarrollo del secundario, en las últimas décadas estamos asistiendo a la expansión de los servicios a costa de la industria en cuanto a peso económico específico. La terciarización de la vida económica es causa y efecto, recurrentemente, de transformaciones sociales en referencia tanto a los estilos de vida de la población, como a la emergencia de nuevas condiciones en los mercados de trabajo.

La emergencia y desarrollo del sector terciario dista mucho de ser coyuntural y se convierte en uno de los factores determinantes del desarrollo económico. El sector servicios se alimenta tanto de la propia dinámica económica de los mercados tradicionales como de la descomposición de las formas de vida tradicionales y de la transformación de las fórmulas de gestión de los servi-

---

en sus aspectos mercantiles utilizando, por tanto, criterios empresariales; y finalmente desde una serie de fórmulas mixtas que se han habilitado en los últimos años y que exigen una clara definición de los agentes intervinientes así como de las variables implicadas, a fin de crear imágenes de referencia que permitan un mínimo de prospectiva para la planificación estratégica.

[5] Fernández, R. y Martínez, A.: Organizaciones que Gestionan Servicios de Apoyo a Personas. Una aproximación sectorial. Proyecto Europeo ADAPT 1995-1997. 95 A 2 1614 CVA. 1997.

cios públicos. A estos efectos, las claves que explican y configuran este fenómeno son las siguientes:

— La descomposición de las formas tradicionales de las redes de apoyo social ha propiciado que sus funciones pasen a formar parte de la oferta de servicios mercantiles de una manera acelerada, dotándose de precio y exigiéndose una profesionalización creciente. En este sentido son relevantes las actividades relacionadas con el cuidado de personas[6].

— La aparición de nuevas necesidades como consecuencia de los cambios en los estilos de vida que requieren, lógicamente, un nuevo tipo de satisfactores. Así por ejemplo las actividades relacionadas con la utilización del ocio, la estética, la formación permanente, el establecimiento de relaciones personales, el acceso a los bienes culturales, el acceso a la información, etc.

— La exteriorización de la gestión de servicios por parte de las Administraciones Públicas parece una tendencia establecida y progresiva que abre nuevas posibilidades de actividad económica que se incorporan asimismo a las de ámbito mercantil, aunque necesariamente habrá de dotarse de reglas específicas que salvaguarden su condición de públicos[7].

— La exteriorización de servicios que realizan las empresas a partir de la fragmentación de sus procesos, y que imponen formas de cooperación entre organizaciones determinadas por modelos de red (Andreu, Ricart y Valor 1996).

— Ligado al aumento de poder de los clientes y a la multiplicación de la oferta de servicios aparece la demanda de personalización de los mismos, lo que obliga a la especialización y a la emergencia de pequeños huecos de mercado que propician una mayor diversificación de la oferta.

— Consecuencia de lo anterior es la cada vez mayor dificultad para diferenciar claramente entre la oferta de productos y el servicio al cliente que

[6] A este respecto resulta interesante consultar Gracia (1997).

[7] Enmarcados en la dinámica descrita, a efectos prácticos se impone separar cuidadosamente la provisión de la producción de servicios. Y en este sentido podemos afirmar que la provisión es indisociable de la función del Estado, y para ello la estructura burocrática de la Administración Pública puede resultar, en ciertos aspectos insustituible. Sin embargo, la ejecución efectiva de los servicios, su gestión en lo concreto, se realiza con mayores garantías desde estructuras empresariales diseñadas especialmente para ello y que pueden incorporar la innovación, la adaptación al cliente y la flexibilidad necesaria. La producción de servicios ha de ser realizada por estructuras organizativas perfectamente integradas en el mercado, aprovechando factores de competitividad para incorporar la mejora continua en la prestación de los servicios. A pesar de lo anterior, o precisamente como consecuencia de ello, entendemos que constituiría un error entender la provisión (Estado) y la producción y/o servucción (empresas) como elementos enfrentados desde la desconfianza mutua. No cabe olvidar que los servicios, aunque gestionados por empresas, siguen siendo públicos en su concepción y provisión, por lo que el reto de los próximos años consistirá, precisamente, en habilitar fórmulas de co-gestión efectivas que permitan la modernización de una parte de la Administración Pública, aunque sea de forma indirecta (Fernández y Martínez, 1997).

comporta para éste, por lo que los elementos relacionales, no estrictamente industriales, se convierten en determinantes de la calidad percibida y aparecen como una ventaja competitiva fundamental.

Enmarcado en esta dinámica, la intensificación del proceso de institucionalización de la provisión pública de servicios sociales ha profundizado una modificación de roles del Estado y de los ciudadanos perceptores de tales servicios, alterando sustancialmente las condiciones de sus relaciones mutuas. El análisis de este proceso de transformación de roles, desde una perspectiva histórica, nos proporciona las cuatro dimensiones fundamentales que explican el esquema de evolución de los servicios sociales en el País Valenciano, dentro del marco general español[8]:

A) De la consideración residual de los servicios sociales a la exigencia de una conceptualización redistributiva y proactiva. Durante el período inicial de institucionalización de los servicios sociales, la prioridad de los decisores públicos fue la habilitación de recursos y servicios de carácter marcadamente asistencial y destinados a los excluidos sociales. La transformación de estas condiciones iniciales proviene tanto del aumento de las necesidades de legitimación de las administraciones públicas (Habermas 1977) como del aumento de los niveles de exigencia en cuanto a su calidad y capacidad de adaptación a necesidades concretas. De este modo, en la actualidad a los servicios sociales no se les exige tan sólo que incorporen recursos destinados a la satisfacción de necesidades sociales de forma paliativa, sino que generen actuaciones públicas relacionadas con la promoción de la calidad de vida de los ciudadanos y la integración social de determinados colectivos.

B) De la respuesta a necesidades homogéneas y preestablecidas a la demanda de respuesta a necesidades heterogéneas y cambiantes. La emergencia de nuevas necesidades y formas de intervención social está planteando profundas implicaciones en la consideración de los servicios sociales. De alguna manera, la identificación y la anticipación de necesidades empieza a convertirse en uno de los motores del diseño del sistema de servicios sociales, aunque las inercias siguen dando prioridad a los recursos. La planificación desde los recursos plantea un marco de estabilidad administrativa, en la que se discriminan con relativa facilidad las cuestiones sociales objeto de atención pública de las que no lo son. Sin embargo, si el punto de partida se sitúa en las necesidades, se plantea permanentemente el cuestionamiento de los recursos diseñados, tanto en sus parámetros como en sus prestaciones y alcance: requiere centrarse en el usuario de los servicios y no sólo en las condiciones de activación de los recursos.

[8] En referencia a este aspecto, seguiremos la línea argumental desarrollada detalladamente por Fernández y Martínez (2001).

C) De la idea de beneficiario a la de cliente. La progresiva incorporación de las clases medias a partir de la ampliación de los recursos sociales a necesidades más diversas, ha planteado la transformación de las condiciones de prestación de los servicios. La mayor capacidad reivindicativa y organizativa —incluso de canalización política de las reivindicaciones— se traduce no sólo en la mejora de las instalaciones o de las prestaciones concretas, sino también en la exigencia de que los recursos se vinculen de forma más individualizada a las necesidades expresadas y experimentadas. Se pasa de una situación en la que es la oferta de servicios la que actúa como motor —y a ella se adapta la demanda—, a otra en la que es la demanda la que toma la iniciativa y obliga a modificar el contenido y los procesos de prestación de servicios (Jeantet, 2000).

D) De la planificación centralizada a la descentralización local. La idea de territorio y de adaptabilidad a éste se asocia al propio desarrollo histórico de los servicios sociales de la mano de las corporaciones locales, que han incorporado a sus programas de gobierno actuaciones de tipo estratégico en este sentido. De este modo, los ayuntamientos han pasado de ser simples depositarios de recursos, y gestores de planes desarrollados en otras instancias, a protagonistas de la planificación y actores de la estrategia social en sus respectivos territorios. Consecuencia directa de esta dinámica es, entre otros aspectos, permitir una mejor segmentación de los usuarios potenciales de los recursos; aumentar la capacidad de ofrecer servicios más flexibles y adaptados a necesidades concretas; responder al aumento de demandas de participación de determinados colectivos en la definición de políticas sociales y en la gestión de recursos; y, finalmente, reforzar la identidad comunitaria.

3. Gestión empresarial y producción privada de servicios sociales: los servicios de apoyo a personas como oportunidad de mercado

Entendemos como "servicios de apoyo a personas" aquellos que se prestan a individuos o colectivos que, sin ellos, no serían capaces de acceder a niveles mínimos de bienestar o de autonomía personal —personas con movilidad restringida, enfermos, ancianos, problemas de salud mental, soledad, etc.—; o bien presentan dificultades especiales, por las razones que fuere —marginación, exclusión, inmigración, etc.— para acceder a recursos que la sociedad considera normalizados y requieren de una atención especial.

En las últimas décadas este tipo de servicios han recibido diferentes denominaciones que se han centrado en algunas de las características definitorias de los mismos. Han sido denominados, fundamentalmente en los países de habla francesa, como "servicios de proximidad" (Acler y Gherardi 1990; Laville 1993), haciendo hincapié en el requerimiento imprescindible de establecer relaciones individualizadas entre el profesional y el usuario del servicio. En este

sentido se reconoce explícitamente el carácter relacional, más o menos íntimo, que se establece entre las partes y la necesidad de participación activa y protagonista del destinatario en la producción del servicio.

Resulta también común denominar a este tipo de actividades como *servicios sociales*. Sin embargo, entendemos que actualmente tal denominación ha de reservarse especialmente a los servicios de apoyo a personas financiados por la administración pública, dado que se ha asentado como forma de identificar uno de los subsistemas básicos del llamado "sistema de bienestar social"[9], del que también forman parte los servicios de atención sanitaria, los educativos, las actividades de promoción de la mujer, el sistema de protección del empleo, etc. De esta manera el sistema de bienestar tiene como función esencial establecer mecanismos de garantía del Estado hacia los ciudadanos (Raya 1994).

A la vista de lo anterior podemos plantear que tanto la denominación de servicios sociales como la de servicios de proximidad, siendo útiles, no resultan suficientemente amplias o flexibles para definir y acoger el sector en toda su dimensión empresarial[10]. La propuesta de denominación de "servicios de apoyo a personas" entendemos que delimita adecuadamente el sector de referencia, al menos por las siguientes razones operativas (Laville y Nyssens 2001: 22-26):

— Se centra en el contenido de las actividades que componen los servicios, indistintamente de la fuente de financiación de los mismos, de tal manera que puede identificarse su incidencia social y la evolución, tanto por parte del mercado como por la provisión desde las instituciones públicas. En este sentido, los tradicionalmente llamados servicios sociales, constituyen una parte integrante, sin duda muy relevante, del sector más amplio de servicios de apoyo a personas.

— No es incompatible en absoluto con la idea que subyace a la denominación de servicios de proximidad y que se refiere a dimensiones de tipo cualitativo, que afectan a la perspectiva y modo de prestación de los servicios, reflejando la necesidad de centrarse en las necesidades experimentadas de los usuarios y acercarse a los mismos desde la clara conciencia de estar incorporándose al círculo de su intimidad (Martínez 1987).

Es necesario insistir en este punto en la importancia de contar con una defi-

[9] Y en esta línea apuntan también las denominaciones de los diferentes desarrollos legislativos, tanto del gobierno central como de las diferentes Comunidades Autónomas del Estado (Fajardo y Sáez 1997).

[10] Ahondando en esta cuestión encontramos que las deficiencias conceptuales de la denominación Servicios Sociales se plantea como más restringida que la de Servicios de Proximidad. En este sentido, por ejemplo, no podemos considerar un Centro de Día, una residencia de personas mayores, o un Servicio de Ayuda a Domicilio privados como Servicios Sociales en sentido estricto, aunque sí consideraríamos como tales los mismos servicios, compuestos por las mismas actividades, si estos se prestaran desde la titularidad pública de los recursos.

nición operativa de cualquier sector de actividad socio-económica. Ésta delimita el ámbito de incidencia de las organizaciones, determina quién ha de ser considerado como competencia y, de la misma manera, permite establecer criterios para posibles alianzas. Sin una imagen operativa suficiente del sector resulta improbable que podamos identificar las oportunidades de mercado, así como las amenazas. En consecuencia, podemos decir que resultaría imposible acercarse siquiera a la idea de planificación estratégica, con lo que no dispondríamos de visión suficiente para proyectar las organizaciones en el futuro más o menos inmediato.

4. Las empresas de economía social: una alternativa a la gestión pública de los servicios de apoyo a personas

A la vista de todo lo anterior entendemos que se hace necesario entrar en una fase de reflexión acerca de los modelos de exteriorización de servicios públicos en general, y de los de apoyo a personas en particular. Constatadas las dificultades de la administración pública, constituida como una burocracia mecánica (Mintzberg 1984), para gestionar adecuadamente servicios al ciudadano que requieren de elevados niveles de eficiencia al tiempo que garantías de calidad, han de ser estructuras orgánicas, de tipo empresarial, las que puedan satisfacer tales exigencias dado que se encuentran, al menos teóricamente, especialmente diseñadas para ello[11].

Y ello es más importante si cabe porque nos encontramos en un período de transición hacia la ocupación, por parte del mercado de los espacios que han sido propios hasta ahora, en gran parte, de las redes de apoyo social y del Estado en el ejercicio de su responsabilidad democrática y redistributiva. En todo caso, como señala Mintzberg (1996), la cuestión puede plantearse en términos de equilibrio entre lo público y lo privado, y este equilibrio ha de ser resultado, inevitablemente, de la acción del Estado, que asume la responsabilidad del mismo.

En esta búsqueda del equilibrio entendemos que las empresas de Economía Social representan un valor inestimable para el Estado por su capacidad para gestionar los servicios públicos de apoyo a personas sin cuestionar la titularidad de los mismos, garantizando una actividad que considere, también, criterios de eficiencia y eficacia empresarial, y que asegure, finalmente, la calidad de los aspectos relacionales con los usuarios. En este sentido, las empresas de Economía Social sin ánimo de lucro presentan características especialmente adecuadas:

[11] La gestión privada de servicios públicos no debe ser el resultado de la denominada crisis del Estado del Bienestar, sino que ha de ser explicada desde los requerimientos organizativos para la gestión de determinado tipo de servicios. Se trata de un proceso de transformación de conceptos, contenidos, procesos y agentes intervinientes, pero en ningún caso puede plantearse, desde ninguna perspectiva, la liquidación del Estado del Bienestar, que supondría un coste social y político que nadie parece dispuesto a asumir (Fernández y Martínez 2001).

— "Sin ánimo de lucro" no implica renuncia a los beneficios empresariales que, inevitablemente, se relacionan con la capacidad de supervivencia y desarrollo de las organizaciones. Implica, más bien, no tener como primer objetivo de la gestión la consecución de rendimientos del capital destinados a satisfacer las demandas de inversores, que en muchas ocasiones son ajenos a las condiciones de la actividad concreta desarrollada por la empresa[12].

— La Economía Social, que prima las aportaciones de trabajo sobre las de capital, se encuentra en mejores condiciones que otro tipo de empresas para garantizar la implicación personal de sus profesionales en actividades en las que sea un factor determinante el componente relacional y el compromiso con el bienestar de los usuarios.

— Desde la Economía Social se mantiene intacto el carácter empresarial de las organizaciones gestoras de los servicios, garantizando las ventajas buscadas en el modelo de exteriorización de actividades y minimizando los riesgos que se asumen al incorporar empresas de capital, o al forzar fórmulas jurídicas, como las asociaciones o las fundaciones, que pervierten su sentido al instrumentalizarse como entidades gestoras, ajenas a sus teóricos roles sociales.

En última instancia, el Estado habrá de decidirse por el modelo de exteriorización de servicios públicos a adoptar, que en ningún caso tiene porqué ser único, considerando qué actividades de la Administración tienen como función primordial ofertar garantías de derecho y cuáles plantean un componente de gestión asimilable al de las empresas que operan en el mercado. Pero además, entendemos que en este último caso las características de las empresas gestoras de los servicios no son —en absoluto— un asunto menor, sino de vital importancia para garantizar la calidad de unas actividades sociales especialmente visibles y que afectan a personas que, en numerosas ocasiones, se encuentran en situación de vulnerabilidad y/o exclusión social.

5. Recursos y capacidades de las organizaciones de economía social que prestan servicios de apoyo a personas

El análisis estratégico convencional se ha centrado fundamentalmente en la consecución de una identificación entre la estrategia de la organización y su entorno externo. La adecuación de la estrategia a sus recursos y capacidades internas ha venido sufriendo un descuido comparativo. Desde este punto de vista, las empresas de un mismo sector son idénticas conforme a los recursos que controlan y a las estrategias que persiguen (Rumelt 1984). La escasa relevancia que de acuerdo con este planteamiento se otorga a la dotación

[12] Hemos de señalar que el no ánimo de lucro constituye una característica compartida y coincidente con el propio Estado y que no puede ser predicada de otras fórmulas empresariales de carácter exclusivamente mercantil.

de recursos de la empresa y a la forma en que los utiliza elimina el potencial que ofrece la heterogeneidad como fuente de ventaja competitiva y de generación de valor añadido.

Sin embargo, las limitaciones e insatisfacciones que presentan estos modelos de equilibrio estático que intentan explicar la competitividad de la empresa, han generado recientemente un fuerte interés por el papel que desempeñan los recursos y capacidades internas en la explicación del origen de la ventaja competitiva que crean[13]. En este planteamiento subyace la idea de que las necesidades del mercado que se pretende cubrir son de escaso valor para la definición de la estrategia si la empresa no puede desarrollar las capacidades requeridas para satisfacer los requerimientos de los clientes.

No obstante, la mera descripción de los recursos que posee una empresa —y de los rasgos que los definen— no explica por sí misma sus potencialidades. Se requiere además conocer la manera específica en que cada empresa es capaz de combinar y explotar conjuntamente determinados recursos: esto define sus capacidades o competencias, especialmente aquéllas que le confieren una situación competitiva diferencialmente superior a la de sus rivales[14] —las competencias esenciales, estratégicas o distintivas— (Hamel y Prahalad, 1990; Leonard-Barton, 1992; Selznick, 1957), y permite distinguir, de entre ellas, una facultad clave: la del aprendizaje organizativo (Argyris y Schön 1978; Cohen 1991; Crosan et al. 1999; Dodgson 1993; Fiol y Lyles 1985; Grant 1998; Hedberg 1981; Kim 1993; Nicolini y Meznar 1995; Swieringa y Wierdsma 1995).

Las competencias esenciales son fruto del aprendizaje colectivo en la organización, especialmente referido a como coordinar diversas habilidades y recursos de producción e integrar múltiples corrientes de tecnología (Prahalad y Hamel, 1990). A efectos del presente trabajo, nos referiremos casi exclusivamente a los intangibles por tratarse de organizaciones de Economía Social que compiten en servicios donde se utilizan sobre todo personas, y activos materiales convencionales (si excluimos los servicios sanitarios) cuya repercusión sobre la función de producción es relativamente baja. Sin embargo, no despreciaremos la importancia competitiva de los recursos financieros en un mercado donde el cliente principal, las administraciones públicas, convierten los fon-

[13] Como se puede observar en trabajos como los de Amit y Schoemaker (1993); Barney (1996), 2001; De Saá y García-Falcón (2000); Dierickx y Cool (1989); Grant (1991), 1996; Hall (1993); Hamel y Prahalad (1990); Lado y Wilson (1994); Mahoney y Pandian (1992); Peteraf (1993); Rumelt (1984); Wernefelt (1984); Wright et al. (1994).

[14] En este sentido, se debe diferenciar entre la posesión de un recurso y la capacidad de utilizar los servicios que éste provee en conjunción con otros recursos, a fin de explotar las relaciones de interdependencia. Así pues, el concepto de capacidad tiene una connotación *dinámica* que expresa la conjunción entre recursos y pautas organizativas por medio de las cuales se logra coordinar e incentivar de forma efectiva la realización de una tarea o actividad determinada.

dos de maniobra de sus proveedores en cantidades variables e impredecibles por lo errático de los plazos de pago de los servicios.

En principio, todas las organizaciones que compiten en el mercado tienen competencias esenciales[15]. Estas competencias o capacidades permiten a la organización evitar los riesgos y aprovechar las oportunidades, creando fortalezas y neutralizando debilidades (Fernández y Suárez 1996). Trascienden por lo tanto las habilidades y recursos soportados por unidades individualizables, tanto personas como equipos que se puedan aislar del conjunto de la organización (Fernández y Suárez 1996), y tienen mucha más relación con la cooperación dentro de las organizaciones o con los aspectos sistémicos de la organización. La forma en que los miembros cooperan creando conocimiento y cambio organizativo puede ser una de las competencias básicas porque integra comunicación y transmisión de conocimiento tácito, socialización de habilidades, conceptualización de esas habilidades en forma de rutinas organizativas e innovación en forma de nuevos servicios, nuevas o mejores rutinas y nueva comunicación (Nelson y Winter 1982; Nonaka 1991, 1994; Nonaka y Takeuchi 1995).

La empresa convierte los recursos en capacidades cuando es capaz de socializar los conocimientos y habilidades de las personas y de convertirlas en rutinas organizativas, incorporando así, progresivamente, el producto de la experiencia, tanto profesional como de gestión. Pero para ello, resultan necesarios así mismo unos niveles mínimos de desarrollo estratégico capaces de fijar objetivos y de imaginar nuevas modalidades de funcionamiento. Así pues cabe considerar como capacidades, también, elementos como la cultura de empresa o el clima laboral, que determinan en muchas ocasiones la asunción de riesgos, o el nivel de resistencia a las propuestas de cambio.

Como podemos deducir fácilmente, en las empresas del sector de actividades de apoyo a personas, los recursos intangibles relacionados con el capital humano resultan de una importancia esencial[16], en gran parte porque se traducen en capacidades de polivalencia y de plurivalencia, pero, simultáneamente, porque es desde los recursos humanos que se puede capitalizar la experiencia acumulada y convertirla en

[15] Las competencias esenciales, siguiendo el razonamiento de Leonard-Barton, son "el conjunto de conocimientos que distinguen y que proporcionan una ventaja competitiva". Éstos "están incorporados en (1) los conocimientos y habilidades de los empleados y embebidos en (2) sistemas técnicos. Los procesos de creación de conocimiento y su control son guiados por (3) los sistemas de dirección. La cuarta dimensión (4) son los valores y normas asociadas con los varios tipos de conocimiento incorporado y embebido y con los procesos de creación y control del conocimiento" (Leonard-Barton 1992: 113).

[16] Morales (1999) afirma que en este tipo de empresas el principal activo es la profesionalidad de sus componentes.

saber y en saber hacer. Es por ello que la formación constituye un factor especialmente relevante para la conversión de recursos en capacidades y, en diferentes niveles de consciencia según las empresas, en todas ellas encontramos una preocupación explícita por la formación.

Sin embargo esta preocupación por la formación no se traduce en programas de acción homologables. En general podemos encontrar que, excepto algunas organizaciones, que han llegado incluso a considerar la formación como una unidad de negocio, no encontramos un análisis sistemático de necesidades de formación. Incluso en estas empresas, no podemos decir que se haya conseguido una formalización de los procesos de análisis (Stahl, Nyhan y D'Aloja 1993). Aunque se utilizan formas más o menos elaboradas de socialización del conocimiento y la experiencia a través de reuniones de área y de seminarios internos, estos deberían tener, en general una continuidad y sistematización de la que se suelen carecer.

Independientemente de que, en prácticamente todas las empresas, existen planes de formación inicial (al incorporarse el personal al puesto de trabajo) y más tímidamente de formación continuada, resulta imprescindible profundizar en los formatos de formación y sistematizar la planificación y gestión de la misma (Le Boterf 1989, 1991). Para ello sería importante:

— Incorporar formadores externos en planes de formación a medida de las necesidades de los diferentes niveles profesionales y de gestión de la empresa.

— Facilitar la intervención de los propios trabajadores como formadores de sus propios compañeros de trabajo, e incluso fuera de la estructura de la organización.

— Organizar sistemáticamente seminarios internos de formación que permitan capitalizar la experiencia y socializar el conocimiento, utilizando materiales extraídos, incluso, de la propia actividad de la empresa .

— Desarrollar formatos y modalidades de formación en el puesto de trabajo.

4. Formalizar los procesos y soportes documentales para la realización de análisis de necesidades de formación sistemáticos.

6. Activos intangibles y competencias esenciales en las organizaciones de economía social del sector

Los recursos de estas organizaciones están soportados por las personas que las componen. Su adquisición implica el reclutamiento de personas, la capacitación de éstas y su encuadramiento organizativo. Al tratarse de un sector emergente, los perfiles profesionales no están aún definidos, ni tampoco el precio de mercado del factor trabajo. La estructura de las empresas aún no ha definido una relación entre estructuras estables y provisionales, actividades que se realizan dentro y actividades que se adquieren en el mercado.

Algunas de las organizaciones se están especializando en afrontar proyec-

tos concretos, con inicio y final. Al incorporar estos proyectos rutinas organizativas más complejas, referidas más a la metodología de afrontar problemáticas concretas, están creando equipos de expertos especializados, más en la metodología de los procesos que en los servicios concretos. La apropiación de esos recursos, que permiten el proceso de conversión (combinación de conceptos), es necesaria para elevar el saber hacer de los expertos a conocimiento de la organización —proceso de aprendizaje organizativo— (Crossan et al. 1999).

La complejidad es el factor que liga los recursos a relaciones internas de la organización difíciles de desentrañar, dificultando la valoración por el mercado para aquellos competidores nuevos que desean adquirirlos. Complejidad, evolución, e innovación se establecen como los tres conceptos clave en la búsqueda de ventajas competitivas por estas empresas, pero previamente tienen que aprender a competir y buscar la productividad. De todas formas, los servicios ligados a contratas públicas y referidos a personas tienen un alto grado de normalización, que unido al crecimiento de las organizaciones, por adición de líneas de servicios prescritos desde el exterior, resulta en estructuras organizativas sumativas, agrupando actividades similares por sus procesos, recursos necesarios y necesidades de control. Tales estructuras no favorecen la creación de herramientas organizativas, como departamentos de recursos humanos, investigación y desarrollo, etc, necesarias para convertir en práctica permanente los procesos de combinación de conceptos e interiorización de nuevas rutinas, que conocemos como innovación y desarrollo.

Algunas de las empresas de Economía Social estudiadas han innovado en las estructuras organizativas, mediante el diseño de formas nuevas de agrupamiento de actividades en torno a bloques de decisión inéditos o poco experimentados, en aquellos casos en que las organizaciones se tenían que enfrentar a una diversificación de los servicios impuesta desde fuera, que respondían a la intersección del sector con otros basados en disciplinas diferentes.

Cambio e innovación están tan interrelacionados que a menudo se confunden. Los mecanismos que generan las organizaciones para afrontar el cambio crean recursos propios o integran recursos de forma tan propia, que las capacidades emergentes de un proceso de cambio son muy difíciles de imitar, y construyen la identidad de la organización. Las organizaciones generan estructuras que permiten navegar sobre la gestión de lo urgente y operativamente inaplazable de forma que la cúpula directiva de la empresa mantenga en sus manos el pilotaje de la transición del cambio. La innovación y el aprendizaje aparecen unidos e implican una perspectiva particular de entender la organización empresarial, donde los trabajadores son considerados más que como recursos humanos, como personas capaces de activar recursos.

La idea del ciudadano como cliente empieza a penetrar ampliamente en

la gestión de los servicios públicos, como un poderoso incentivo para reorientar la cultura de las administraciones en la dirección de la calidad de servicio y la satisfacción del usuario (Vidal, 1997). Si las tendencias son éstas, la posición de contacto con el usuario que tienen los trabajadores de los servicios de apoyo a personas y, más aún, el diseño de los servicios como servicios coproducidos por la entidad y el cliente (administraciones públicas), les da una posición privilegiada para orientar la mejora del servicio, o para detectar nuevas oportunidades de negocio en la diversificación de actividades. La rápida socialización de esos conocimientos que surgen en el día a día y la conceptualización de los mismos, es la defensa más eficaz contra la pérdida de competencias esenciales que implica la combinación en el entorno del cliente de los sistemas de contratación pública con los fenómenos citados de adherencia al servicio e implicación geográfica que genera provisionalidad en el contrato psicológico de los trabajadores con la organización. La propia imposibilidad de estabilizar el núcleo operativo urge la estabilidad de la tecnoestructura (Fernández 1997).

Por lo tanto, las competencias esenciales de estas organizaciones, que residen en su subsistema técnico, deben ser conceptualizadas y almacenadas en la tecnoestructura (Mintzberg, 1984), así como los sistemas de evaluación y control, para que lleguen a convertirse en ventajas estratégicas y la estrategia no puede ser otra que la de su cliente a largo plazo: la satisfacción del usuario dentro del marco de recursos financieros marcado por el cliente.

Aunque el desarrollo de indicadores de control de las actividades es desigual, la capacidad para desarrollarlos no será un factor estratégico, a menos que vaya relacionada con la capacidad de cooperar con el cliente público, compañías de seguros o asociaciones de afectados, y además que sean el resultado de una espiral de saber hacer que empieza en la generación del servicio, donde se da la relación directa de la persona en contacto con el usuario como cogenerador del servicio.

La comunicación y el control cooperativo con los órganos directos de control del cliente, constituyen un recurso de primer nivel que estas organizaciones precisan activar. Dado que el cliente último (usuario) corre el riesgo de convertirse en un ente abstracto, definido burocráticamente a través de una serie de necesidades normalizadas, el trato diario con el usuario implica un riesgo de conflicto entre lo percibido (conocido) y la norma, si no se realimenta con el 'feed-back' comunicado a la inspección del cliente, y valorado mediante indicadores compartidos.

7. Conclusiones finales

Nos encontramos ante un sector que inicia sus actividades a principios de la década de los ochenta, a partir de unas condiciones sociopolíticas y económicas concretas que favorecieron la aparición de cooperativas y otras entidades dedicadas a la gestión de servi-

cios de apoyo a personas, llevados de la necesidad de generar puestos de trabajo, y de hacerlo en el contexto de la acción social. En estas organizaciones, las aportaciones de capital no han constituido un factor fundamental en los momentos iniciales, hecho que pudo tener una incidencia menor en un entorno estable, local y con pocos atractivos para la inversión privada, pero, en estos momentos, puede llegar a convertirse en un 'handicap' competitivo en algunos casos.

Las organizaciones de Economía Social de este sector han tenido que adaptarse progresivamente las exigencias de un tipo de gestión empresarial que, en algunos casos, han puesto en crisis los valores iniciales. A pesar de ello, se trata de organizaciones que están mostrando su eficacia para incorporar capacidades significativas y relevantes para la competencia, en mercados cada vez más abiertos y complejos. En el momento actual, la situación se define por la rápida apertura del mercado a partir de que los diferentes niveles de la Administración española parecen estar generalizando la fórmula de la gestión privada de los servicios sociales por razones de economía y eficacia, sin menoscabo del carácter público de los mismos.

En este sentido, el sector aparece como atractivo para la inversión privada, y las organizaciones de Economía Social, con una larga experiencia acumulada —pero sin capital— han de hacer frente a unas condiciones de competencia que resultan novedosas y obligan a acelerar procesos de colaboración interempresarial, innovación, planificación estratégica, capitalización de la experiencia y búsqueda de ventajas competitivas que garanticen la supervivencia y faciliten el desarrollo.

El desarrollo competitivo de las empresas del sector requiere, a nuestro entender, el posicionamiento de la marca Economía Social en la gestión privada de servicios sociales públicos. Pero ello pasa por tres cuestiones previas que entendemos como prioritarias:

a) Definir el sector de forma clara y socialmente transmisible. Ello obliga a establecer los límites del sector de forma operativa, tanto en las actividades que se llevan a cabo, como en las formas jurídicas que abarca, y en las prácticas organizativas que se le atribuyen.

b) Presentar el sector como una alternativa socialmente legítima de gestión de lo público; y ello obliga a que las empresas de Economía Social no aparezcan como generadoras de empleo precario, o como simples instrumentos de la administración para no sobredimensionar sus estructuras de personal. Presentarse a la sociedad como una alternativa de calidad en la gestión de servicios públicos, constituye un factor imprescindible del posicionamiento de marca.

c) Establecer estructuras organizativas que faciliten y potencien la definición de políticas de cooperación tanto globales —en el contexto del sector— como bilaterales, en función de intereses concretos y explícitos. Efectivamente, determinadas potencialidades, que resultan

de la integración de experiencias y que facilitan la explotación de la diversidad de recursos de las empresas, no pueden activarse si no es a partir de acuerdos explícitos de cooperación tanto vertical como horizontal, y sobre la base de una definición consensuada del sector.

Sin embargo, entendemos que los marcos de cooperación no han de ser definidos de forma constreñida y excluyente entre las empresas del sector sino que éstas, dada la complejidad y turbulencia del mercado emergente, han de mostrarse abiertas a acuerdos con entidades y empresas de todo tipo, en función de intereses estratégicos definidos. La viabilidad y capacidad de desarrollo de las empresas de Economía Social en este mercado emergente ha de venir determinada por tres planteamientos que pueden confluir sinérgicamente:

—Las empresas del sector han de completar el proceso de incorporación plena de planteamientos de gestión eficaz y profesional de los servicios, conjugando criterios de eficiencia y calidad. En este sentido, se encontrarán en una posición de privilegio si son capaces de integrar la experiencia acumulada y convertirla en conocimiento transmisible e integrable en la gestión operativa de los servicios.

—La Administración puede explotar el hecho de que las organizaciones de Economía Social, preocupadas por preservar mecanismos de participación e implicación del personal, proporcionan mayores garantías de calidad en el servicio, más allá de la simple gestión no problemática de los servicios.

—Si se sitúa al ciudadano como centro de la política institucional y como punto de referencia para medir la calidad de los servicios gestionados al ser conceptuado como cliente, éste se constituye en el punto de conexión entre ambas. Son las necesidades del cliente las que deben determinar los mecanismos de cogestión del servicio entre la empresa y la administración, así como la referencia para establecer los criterios de evaluación de la gestión, que supera las exigencias de la simple inspección administrativa.

La no consideración de estas cuestiones implica, desde nuestro punto de vista, una pérdida de oportunidad para la Administración en la mejora de la calidad de los servicios sociales. La hipervaloración de los criterios económicos sobre los profesionales y de calidad en los servicios, puede conllevar un desprestigio de *lo público* que se traduzca en deficiencias para el ciudadano.

Bibliografía

ACLER, C. y GHERARDI, S. (1990): P*roximity services: social solidarity cooperatives for services Italy. Dipartamenti di Politica Sociale* (Università degli Studi di Trento).

AMIT, R. y SCHOEMAKER, P.S.H., (1993): "Strategic Assets and Organizational Rent", *Strategic Management Journal,* 14:33-46.

ANDREU, R.; RICART, J.E. y VALOR, J. (1996): "Innovación de procesos y aprendizaje organizativo", *Harvard-Deusto Business Review*, 70:24-77.

ARGYRIS, C. y SCHÖN, D.A. (1978): *Organizational learning: a theory of action perspective*. Massachussets, Addison-Wesley. Reading.

BARNEY, J.B. (1996): "The resource-based theory of the firm", *Organization Science*, 7(11):134-147.

BARNEY, J.B. (2001): "Is the resource-based 'view' a useful perspective for strategic management? Yes", *Academy of Management Review,* 26(1): 41-56.

COHEN, M.D. (1991): "Individual learning and organizational routine", *Organization Science*, 2(1):189-194.

CROSSAN, M.M.; LANE, H.W. y WHITE, R.E. (1999): "An organizational learning framework: from intuition to institution", *Academy of Management Review,* 24(3):522-537.

DE SAÁ, P. y GARCÍA-FALCÓN, J.M. (2000): "El valor estratégico de los recursos humanos según la visión de la empresa basada en los recursos", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 9(2):97-116.

DIERICKX, I. y COOL, K. (1989): "Asset stock accumulation and sustainbility of competitive advantage", *Management Science*, 35(12):1504-1511.

DODGSON, M. (1993): "Organizational learning: a review of some literatures". *Organization Studies,* 14(3): 375-394.

FAJARDO, I.G. y SÁEZ, E. (1997): "Estudio del contexto legal de las empresas de servicios sociales en el Estado español", en VV.AA., *Gestión de servicios de apoyo a personas. Cuatro monográficos*. Proyecto Europeo ADAPT; pp. 7-61.

FERNÁNDEZ, R. (1997): "Coordinación y colaboración entre entidades de economía social en el sector de los servicios sociales y personales", Ponencia *I Escuela de Verano de Economía Social*. Valencia, junio.

FERNÁNDEZ, R. y MARTINEZ, A. (1997): *Organizaciones que Gestionan Servicios de Apoyo a Personas. Una aproximación sectorial*. Valencia, Iniciativa comunitaria ADAPT.

FERNÁNDEZ, R. y MARTINEZ, A. (1997): "Las empresas de economía social en la gestión de servicios de apoyo a personas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* 26.

FERNÁNDEZ, R. y MARTÍNEZ, A. (2001): "Personas, conocimiento e innovación en Servicios Sociales", *VII Semana Europea de la Calidad* y *IV Jornadas sobre Calidad y Servicios Sociales*. Universidad de Deusto.

FERNÁNDEZ, R.; VIVAS, S. y MARTÍNEZ, A. (1997): "La gestión privada de servicios públicos: una aproximación estratégica", *XI Congreso Nacional AEDEM*. Lleida.

FERNÁNDEZ, R. y VIVAS, S. (1998): "Organizaciones de Economía Social que gestionan servicios de apoyo a personas: una aplicación del enfoque de recursos y capacidades", *VIII Congreso Nacional de ACEDE*. Las Palmas de Gran Canaria.

FERNÁNDEZ, R. y VIVAS, S. (2001): "La Economía Social ¿alternativa a la gestión pública o vanguardia de la privatización de servicios? Una definición del sector de Servicios de Apoyo a Personas a partir del análisis de sus recursos y capacidades", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 38:77-100.

FERNÁNDEZ, Z. y SUÁREZ, I., (1996): "La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 5(3).

FIOL, C.M. y LYLES, M.A. (1985): "Organizational learning", *Academy of Management Review,* 10(4):803-813.

GRACIA, E. (1997): *El apoyo social en la intervención comunitaria*. Barcelona, Paidós.

GRANT, R.M. (1991): "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", *California Management Review*, 33, primavera:114-135.

GRANT, R.M. (1996): *Dirección Estratégica*. Madrid, Civitas.

GRANT, R.M. (1998): "Resources, capabilities, and the knowledge-based view: assessments and prospects". Ponencia del *VIII Congreso Nacional de ACEDE*. Las Palmas de Gran Canaria.

HABERMAS, J. (1977): *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Buenos Aires, Amorrortu.

HALL, R. (1993): "A framework linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage", *Strategic Management Journal*, 14:607-618.

HAMEL, G. y PRAHALAD, C.K. (1990): "The core competence of the corporation", *Harvard Business Review*, 90, mayo-junio:79-91.

HEDBERG, B. (1998[1981]): "How organizations lern and unlearn", en P.C. NYSTROM, J. HERNÁNDEZ, y F. VALVERDE: *La participación del usuario en la financiación de la enseñanza pública universitaria: especial referencia a Andalucía*. *Cuadernos de trabajo*. Universidad de Jaén.

JEANTET, T. (2000): *La economía social europea*. Valencia, CIRIEC-ESPAÑA.

KIM, D.H. (1993): "The Link between Individual and Organizational Learning". *Sloan Management Review*, otoño:37-50.

LADO, A. y WILSON, M. (1994): "Human resource system and sustainde competitive advantage: competency-based perspective", *Academy of Management Review,* 19:699-727.

LAVILLE, J.L. (1993): *Les services de*

proximité en Europe. Pour une Économie solidaire. Paris, Siros.

LAVILLE, J.L y NYSSENS, M. (2001): "Los servicios sociales entre las asociaciones, el Estado y el mercado", en J.L. Laville, M. Nyssens, y A. Sajardo (2001): *Economía Social y Servicios Sociales*. Valencia, CIRIEC-ESPAÑA.

LE BOTERF, G. (1989,): *Comment investir en formation. Les editions d'organisation*.

LE BOTERF, G. (1991): *Ingeniería y evaluación de los Planes de Formación*. Bilbao, Deusto.

LEONARD-BARTON, D. (1992): "Core capabilities and core rigidities: a paradox in managing new product development", *Strategic Management Journal*, 13:111-125.

MAHONEY, J.T. y PANDIAN, J.R. (1992): "The resource-based view within the conversation of Strategic Management", *Strategic Management Journal,* 13:363-380.

MARTÍNEZ, A. (1987): "Qüestions al voltant dels serveis socials municipals". *Revista de Treball* Social, 108:104-116.

MINTZBERG, H. (1984): *La estructuración de las organizaciones*. Barcelona, Ariel.

MINTZBERG, H. (1996): "Managing government, governing management", *Harvard Business Review*, mayo-junio.

MORALES, A.C. (1999): "Un estudio empírico sobre la eficiencia de formas híbridas jerarquía-mercado: el caso de las cooperativas de trabajo asociado". *IX Congreso Nacional de ACEDE*. Burgos.

NELSON, R.R. y WINTER, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.

NICOLINI, D. y MEZNAR, M.B. (1995): "The social construction of organizational learning: conceptual and practical issues in the field", *Human Relations*, 48, 7:727-746.

NONAKA, I. (1991): "The knowledge-creating company", *Harvard Business Review,* noviembre-diciembre:96-104.

NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. (1995): *The Knowledge Creating Company*. Oxford-Nueva York, Oxford University Press..

PETERAF, M.A. (1993): "The Cornerstone of Competitive Advantage: A Resource-Based View", *Strategic Management Journal*, 14:179-191.

RUMELT, R.P. (1984): "Towards a strategy theory of the firm", en R. LAMB (ed.): *Competitive Strategy Management.* Prentice-Hall.

RUMELT, R.P. (1991): "How much does industry matter?", *Strategic Management Journal,* 12:167-185.

RAYA, E. (1994): "Gestión de servicios sociales". *III Congreso de Sociología vasca*. Bilbao

SELZNICK, P. (1957*): Leadership in administration: a sociological perspective. Harper&Row.*

SWIERINGA, J. y WIERDSMA, A. (1995): *La organización que aprende*. Addison-Wesley Iberoamericana.

STAHL, T., NYHAN, B. y D'ALOJA, P. (1993): *La organización autocualificante*. Comisión de las Comunidades Europeas. Eurotecnet.

VIDAL, I. (1997): "Modelos de organización en la provisión de Servicios Personales". Ponencia *I Escuela de Verano de Economía Social*. Valencia, junio.

WERNEFELT, B. (1984): "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal,* 5:171-180.

WRIGHT, P.M.; Mc MAHAN, G.C. y Mc WILLIAMS, A. (1994): "Human resources and sustained competitive advantage: a resource-based perspective", *The International Journal of Human Resource Management*, 5:301-326.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LA ECONOMÍA VALENCIANA

Miguel Torrejón Velardiez
Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València

ABSTRACT

En este artículo se analiza la dinámica innovadora de la economía valenciana durante los últimos años. Se trata de un análisis empírico, a partir de la información estadística disponible, que pone en relación los indicadores relativos a la innovación (en un sentido amplio) y las características de la estructura productiva valenciana. Es decir, se sigue un enfoque basado en el concepto de sistema territorial de innovación, que vincula la explicación de la dinámica innovadora al contexto espacial concreto en que se produce.

Introducción

La innovación tecnológica ha venido adquiriendo un protagonismo cada vez mayor en la economía a lo largo las últimas décadas. Por un lado, el nuevo paradigma productivo que se desarrolla a partir de los años setenta ha hecho de la calidad y flexibilidad sus dos vectores más decisivos, y de la innovación permanente un requisito *sine qua non* para alcanzarlos. Por otro, los importantes avances logrados en el ámbito de algunas de las denominadas *nuevas tecnologías*, como la biotecnología, los nuevos materiales, la nanotecnología o las tecnologías de la información y las comunicaciones, han centrado la atención de los investigadores y atraído crecientes volúmenes de recursos públicos. La importancia de la innovación tecnológica se ha visto reforzada por la mundialización, ya que las empresas se ven obligadas a competir en mercados más abiertos y exigentes. En ese contexto, además, se produce una pérdida de eficacia de las políticas macroeconómicas nacionales, lo que remarca la necesidad de apoyar la competitividad de las empresas y los territorios mediante la aplicación de políticas de innovación tecnológica.

La mayor importancia otorgada a la innovación ha ido acompañada de una conceptualización más rigurosa de este fenómeno y de una mejor aprehensión

por parte de los investigadores del funcionamiento los procesos de innovación reales. En este sentido, se va imponiendo cada vez más la concepción de la innovación tecnológica como proceso interactivo, sistémico y contextual.

La innovación tecnológica constituye un proceso interactivo entre la creación de conocimiento, su aplicación y su difusión (OCDE 1997). Es decir, el cambio técnico no se produce en actos inconexos y aislados de los que surgen los nuevos procesos y productos, que son puestos a disposición de un número cada vez mayor de usuarios (difusión). En el cambio técnico, las distintas fases están interrelacionadas y se reavivan constantemente unas a otras. Por una parte, se produce una continua realimentación entre el ámbito científico (actividades de investigación básica y aplicada) y el tecnológico (Rosenberg 1993). Por otra, la difusión forma parte del propio proceso de innovación y es determinante de su éxito o fracaso. Es más, rara vez las innovaciones se difunden en su estado original, sino que son objeto de numerosas modificaciones y adaptaciones por parte de las empresas que las asimilan con el fin de adaptarlas continuamente a sus procesos productivos (Rosenberg 1976). Estas innovaciones incrementales y adaptativas, junto a otras complementarias que suelen acompañar a la innovación central (Freman y Soete 1994), tienen con frecuencia un mayor impacto económico que la propia innovación original.

De esta concepción del proceso de innovación se infieren algunas consecuencias importantes que pueden ayudar a mejorar la eficacia de las políticas de innovación tecnológica. Una de ellas, es que las empresas no juegan un papel pasivo en el proceso sino central, por cuanto no son meras receptoras de las innovaciones generadas en otros ámbitos (el científico-tecnológico). Otra derivación es que se remarca que las fuentes de la innovación son múltiples y, además, difieren en función de los sectores y territorios.

No sólo las actividades de I+D, como reductivamente se ha considerado con frecuencia, están en el origen de la innovación, sino que también otras actividades son de gran relevancia. Ese es el caso, por ejemplo, de la adquisición de nuevas máquinas y equipos, de la adaptación de éstos a las necesidades de la empresa, del diseño industrial o de la formación de los técnicos y trabajadores. Además, el concepto de innovación es relativo al que innova. De modo que una empresa innova cuando introduce en el mercado un producto nuevo (para esa empresa o ese mercado), o cuando lleva a cabo mejoras significativas en los productos existentes o en los métodos de producción (Fundación Cotec 2000). No es preciso, por lo tanto, que se trate de novedades a nivel mundial ni de innovaciones de tipo radical.

La innovación es un fenómeno contextual, relacionado intrínsecamente con los sectores y territorios en que se produce. La dinámica tecnológica de sectores diferentes viene encuadrada por distintos paradigmas tecnológicos

(Tomás Carpi y Torrejón, 2000). Las características del proceso de producción de cada sector, el momento de la trayectoria tecnológica en que se encuentra (inicio, fase de expansión o madurez), etc., influyen decisivamente en las fuentes de innovación y en el ritmo de innovación que sigue. Así, por ejemplo, existen claras diferencias entre los sectores basados en la ciencia (industria farmacéutica, química, electrónica) y los sectores tradicionales (textil, juguete, calzado) (Pavitt 1984). Mientras que en los primeros los desarrollos tecnológicos vienen relacionados fundamentalmente con los avances que se producen en la ciencia básica y se originan principalmente en los departamentos de I+D (de las empresas o externos); en los segundos las innovaciones de proceso son exógenas (incorporaras a los bienes de equipo e intermedios suministrados por los proveedores), de forma que el propio sector suele limitarse a la innovación de producto y al desarrollo de innovaciones de tipo incremental y adaptativo. Pero dentro de cada sector también existen diferencias entre unos y otros colectivos empresariales: en función del nicho de mercado al que dirigen sus productos, del grado de apertura externa, del tamaño de las empresas, de las competencias y estrategias empresariales, etc.

En todo caso, lo que importa resaltar aquí es que cualquier análisis de la dinámica innovadora de un territorio requiere que se lleve a cabo en relación a las características específicas de ese territorio. En ese sentido, la especialización productiva es decisiva, como también los son la tradición, la cultura innovadora o las instituciones, que condicionan el comportamiento innovador de las empresas. El concepto de *sistema territorial de innovación* es muy útil para ese propósito, en tanto que surgió para capturar las relaciones e interacciones entre los laboratorios de I+D y los institutos tecnológicos, por un lado, y el sistema de producción, por otro (Lundvall 1985; Sornn-Friese, 2000). Desde una perspectiva más amplia, hace referencia, en un contexto espacial concreto, al conjunto de elementos y relaciones que interactúan en el ámbito de la producción, la difusión y la utilización de conocimientos nuevos y económicamente útiles (Lundvall 1992).

Partiendo de los anteriores enfoques, en este artículo se analiza la dinámica innovadora de la economía valenciana en los últimos años, enfatizando sobre todo una explicación que vincula la evolución de los diversos indicadores relativos a la innovación con las características y la evolución de la estructura productiva. En el primer epígrafe se analizan los indicadores relacionados con el gasto en I+D; en el segundo y tercero se explican dichos indicadores en base a la dimensión de las empresas y la especialización sectorial de la industria valenciana; en el cuarto se amplía el análisis incluyendo otros indicadores de innovación distintos a la I+D; y, finalmente, se reflejan las conclusiones más significativas.

1. El bajo gasto en I+D de la economía valenciana

Como se muestra en el cuadro 1, la Comunidad Valenciana presenta un gasto en I+D, como porcentaje del PIB, inferior a la media estatal (0,74% frente al 0,94% en 2000). La distancia es todavía mucho mayor cuando la comparamos con las comunidades autónomas que, junto a la valenciana, han alcanzado un mayor grado de industrialización (Cataluña, Madrid y País Vasco). Por otra parte, aunque se observa una mejoría en los últimos años (especialmente en 2000), las diferencias con la media española son todavía importantes y aún más en relación a otros países desarrollados: en 1999 los gastos en I+D representaban en el conjunto de la UE el 1,85% del PIB y en la OCDE el 2,21%.

El bajo nivel de las actividades de I+D valencianas en relación a la media estatal es consecuencia del comportamiento del sector de las empresas y de

Cuadro 1
PORCENTAJE DE GASTOS EN I+D RESPECTO AL PIBPM
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA Y AÑO

	1996	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*
TOTAL	0,83	0,82	0,90	0,89	0,94
Madrid	1,64	1,55	1,61	1,64	1,67
País Vasco	1,23	1,17	1,25	1,16	1,20
Cataluña	0,92	0,93	1,08	1,06	1,11
Navarra	0,74	0,72	0,83	0,93	0,92
Asturias	0,57	0,51	0,54	0,55	0,81
C. Valenciana	0,56	0,57	0,63	0,62	0,74
Murcia	0,50	0,53	0,58	0,65	0,74
Aragón	0,57	0,52	0,71	0,74	0,71
Andalucía	0,62	0,61	0,68	0,65	0,67
Castilla y León	0,52	0,52	0,52	0,62	0,64
Galicia	0,48	0,52	0,54	0,54	0,63
Rioja	0,39	0,38	0,50	0,48	0,61
Castilla - La Mancha	0,40	0,51	0,48	0,33	0,57
Extremadura	0,34	0,39	0,43	0,41	0,54
Canarias	0,50	0,44	0,53	0,48	0,49
Cantabria	0,53	0,58	0,83	0,60	0,47
Baleares	0,21	0,23	0,29	0,25	0,25

Fuente: INE: *Estadística sobre las actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Indicadores Básicos 2000*.

la Administración Pública, ya que la enseñanza superior y las instituciones privadas sin fines de lucro muestran una situación mucho más favorable. Como se observa en el cuadro 2 las empresas sólo representan en el caso valenciano el 42,2% del gasto total en I+D, frente al 53,7% alcanzado a nivel estatal. También es inferior el porcentaje absorbido por la Administración Pública (el 8,5% frente al 15,8%). En cambio, el sector de la enseñanza superior muestra un porcentaje superior en la C. Valenciana (47,6%) que en España (29,6%).

A la vista de dichos datos, podemos decir que las debilidades de la I+D valenciana provienen del bajo gasto ejecutado por la Administración Pública y por las empresas. Lo primero está relacionado con la centralización que todavía se observa para los principales organismos de la Administración en materia de I+D, lo que se refleja en el dato de que la Comunidad de Madrid por sí sola ejecute el 53% del gasto total en I+D del sector Administración Pública. El caso de la debilidad mostrada por las empresas tiene que ver, fundamentalmente, con las características de la estructura productiva y, de forma más general, con las peculiaridades del sistema valenciano de innovación.

2. La pequeña dimensión de las empresas como limitación

La estructura productiva valenciana, igual que la española, se caracteriza por

Cuadro 2
GASTOS INTERNOS EN I+D EN LA C. VALENCIANA Y EN ESPAÑA, AÑO 2000
(MILES DE EUROS Y PORCENTAJES)

Sectores	*C. V.*	*Porcentaje*	*España*	*Porcentaje*	*CV/Esp. (%)*
Total	430.512	100,0	5.718.988	100,0	7,5
Empresas	181.831	42,2	3.068.994	53,7	5,9
Administración pública	36.622	8,5	904.776	15,8	4,0
Enseñanza superior	204.840	47,6	1.693.882	29,6	12,1
Instituciones privadas sin fines de lucro	7.220	1,7	51.336	0,9	14,1

Fuente: INE: *Estadística sobre las actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Indicadores Básicos 2000* y elaboración propia.

la pequeña dimensión de las empresas. En ambos casos más del 99% de las mismas tienen menos de 50 trabajadores y más del 97% menos de 20 (cuadro 3). Pero esta característica se acentúa aún más en el caso valenciano, ya que muestra porcentajes de empresas relativamente menores a partir de los 100 asalariados y muy especialmente a partir de los 500 (ver cuadro 3).

La pequeña dimensión empresarial limita la capacidad de innovación y condiciona las formas que ésta adopta. Especialmente, se ven restringidas las posibilidades de acceso a actividades que, como la I+D, precisan de fuertes inversiones y están sometidas a una elevada incertidumbre y riesgo. Pero también se ve mermada la capacidad para desarrollar otras actividades de innovación, tales como la asimilación de tecnologías externas o el desarrollo de innovaciones incrementales. La escasez de recursos financieros, la carencia de personal técnico cualificado y la baja formación de directivos y trabajadores están detrás de tales restricciones; que sólo son superables mediante la cooperación, la integración en redes empresariales (Tomás Carpi, Torrejón y Such 1997; Tomás Carpi y Torrejón 2000) y el apoyo de las políticas públicas.

Los datos de la *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas*,

Cuadro 3
TOTAL DE EMPRESAS Y PORCENTAJES POR ESTRATO DE ASALARIADOS EN LA C. VALENCIANA Y ESPAÑA, AÑO 2001

	C. V.	*%*	*Total nacional*	*%*	*CV/España (%)*
TOTAL EMPRESAS	281.932	100	2.645.317	100	10,7
Sin asalariados	142.809	50,65	1.408.792	53,26	10,1
De 1 a 2 asalariados	76.489	27,13	692.964	26,20	11,0
De 3 a 5 asalariados	29.755	10,55	259.764	9,82	11,5
De 6 a 9 asalariados	14.197	5,04	126.050	4,77	11,3
De 10 a 19 asalariados	10.281	3,65	86.308	3,26	11,9
De 20 a 49 asalariados	5.982	2,12	48.205	1,82	12,4
De 50 a 99 asalariados	1.511	0,54	12.953	0,49	11,7
De 100 a 199 asalariados	574	0,20	5.867	0,22	9,8
De 200 a 499 asalariados	267	0,09	3.180	0,12	8,4
De 500 a 999 asalariados	47	0,02	744	0,03	6,3
De 1000 a 4999 asalariados	16	0,01	418	0,02	3,8
De 5000 ó más asalariados	4	0,00	72	0,00	5,6

Fuente: INE: *Directorio central de empresas (DIRCE) año 2001* y elaboración propia.

publicada por el INE, confirman claramente lo que se acaba de decir. Así, durante el periodo 1998-2000, del total de empresas españolas con menos de 250 empleados, sólo el 19% eran innovadoras; mientras que en el estrato de 250 y más empleados, lo eran el 46%. Por lo que respecta a las fuentes de innovación, en el primer caso predominaba la adquisición de maquinaria y equipo (49% del gasto total en actividades innovadoras), mientras que la I+D (interna y externa) representaba el 32%. En cambio, en el caso de las empresas con 250 y más empleados predominaban las actividades de I+D, que se aproximaban al 50% del gasto total, alcanzando la adquisición de maquinaria y equipo un porcentaje del 25%. En el caso de la Comunidad Valenciana del gasto total de la industria en innovación, el 32,5% correspondía a las empresas de 250 y más trabajadores, cuando, como se ha mostrado en el epígrafe anterior, las empresas con esa dimensión representan un porcentaje muy reducido del total de empresas valencianas (ver cuadros 3 y 7).

3. Los condicionantes de la especialización sectorial

El tipo de especialización industrial predominante también constituye una variable decisiva a la hora de interpretar la evolución de los indicadores relacionados con la innovación. En la industria valenciana tienen un peso mayoritario las actividades tradicionales, de forma que la dinámica innovadora viene condicionada por ese hecho. Se trata de sectores tecnológicamente maduros y, consiguientemente, con mayores dificultades para originar avances tecnológicos de carácter radical. Además, como ya se ha indicado, en estos sectores la innovación de proceso deriva básicamente de la adopción de las nuevas tecnologías incorporadas en los bienes de equipo e inputs intermedios, que son generadas fuera del sector (en las empresas proveedoras de estos bienes). Por lo tanto, la vía de innovación a través del gasto en I+D será menos relevante que en otro tipo de sectores.

Como se observa en el cuadro 4, el 68% de los gastos en I+D de la industria española procede de los sectores "Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico", "Material de transporte" e "Industria química", cuando sólo representan el 29% de la cifra de negocios total. En el caso valenciano el peso de esos sectores es aún menor, el 20%. Sin embargo, las actividades tradicionales incluidas en los sectores de "Alimentación, bebidas y tabaco", "Metalurgia y fabricación de productos metálicos", "Textil, confección, calzado y cuero", "Productos minerales no metálicos", "Papel, edición, artes gráficas y reproducción", "Madera y corcho" y "Otras industrias manufactureras" (que incluye al mueble y al juguete); representan el 48% de la cifra de negocios total de la industria española (el 60% de la valenciana) y sólo el 19% de los gastos en I+D. Por lo tanto, se puede concluir que la especialización industrial española en actividades tradicionales es una de las

Cuadro 4
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS Y GASTOS EN I+D POR AGRUPACIÓN DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN ESPAÑA Y EN LA C. VALENCIANA, AÑO 2000 (MILLONES DE EUROS Y PORCENTAJES)

	Importe neto de la cifra de negocios				*Gastos int. en I+D en España*	
	España	*%*	*C. V.*	*%*	*Total*	*%*
TOTAL	420.012	100	44.874	100	1.928	100
Material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	26.553	6,3	1.181	2,6	482	25,0
Material de transporte	59.309	14,1	5.140	11,5	431	22,4
Industria química	35.771	8,5	2.638	5,9	389	20,2
Maquinaria y equipo mecánico	20.595	4,9	1.513	3,4	171	8,9
Alimentación, bebidas y tabaco	65.271	15,5	5.212	11,6	84	4,4
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	45.682	10,9	2.672	6,0	83	4,3
Textil, confección, calzado y cuero	23.164	5,5	6.498	14,5	76	3,9
Productos minerales no metálicos	22.037	5,2	5.678	12,7	52	2,7
Caucho y materias plásticas	15.110	3,6	1.711	3,8	50	2,6
Industrias extractivas y del petróleo, energía y agua	60.359	14,4	6.038	13,5	44	2,3
Papel, edición, artes gráficas y reproducción	25.204	6,0	2.166	4,8	30	1,6
Otras industrias manufactureras	12.271	2,9	2.861	6,4	26	1,4
Madera y corcho	8.686	2,1	1.566	3,5	9	0,4

Fuente: INE: *Encuesta Industrial de Empresas 2000*; INE: *Estadística sobre las actividades en Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico (I+D). Indicadores Básicos 2000* y elaboración propia.

causas del bajo gasto en I+D en España. Y el hecho de que en la industria valenciana predominen aún más este tipo de sectores, explicaría el nivel más bajo alcanzado por las actividades de I+D en esta comunidad.

4. Más allá de la I+D. La importancia de otras actividades innovadoras

Ya se ha señalado que las actividades de I+D son una fuente importante de innovación, pero no la única; y que su importancia es generalmente menor para los sectores tradicionales. En éstos son relevantes también otras formas de innovación, que son el objeto de análisis de este apartado.

Es cierto que cuando no se desarrollan actividades de I+D se pierden las ventajas del aprendizaje derivado del propio proceso de investigación (*learning by searching*) e, incluso, la capacidad de asimilación de las tecnologías procedentes de otros lugares. Como ha señalado Carmela Martín (2001), hay que abandonar la creencia de que "todas las ventajas que proporcionan las innovaciones técnicas son plenamente accesibles o, en otros términos, que la máxima de Unamuno 'que inventen ellos' (que tanto ha perjudicado al avance científico y técnico en España) es pertinente". Normalmente, los territorios que dedican más recursos a la investigación básica y aplicada están también en mejor situación para absorber y rentabilizar las innovaciones originadas en otros lugares que aquellos territorios que se limitan a acceder a al innovación a través de un proceso de difusión.

Ahora bien, lo anterior no significa que se deba caer en el extremo contrario, como se ha hecho con frecuencia, y que haya que centrarse exclusivamente en las actividades de I+D, considerando que fuera de ellas no existen otras formas de innovación. La propia información estadística ha sido un reflejo de este tipo de sesgo, como se refleja en el hecho de que hasta hace pocos años haya girado casi exclusivamente en torno a la publicación del INE: *Estadística sobre las actividades en I+D* y sólo a partir de 1994 se publicara la *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas*, donde se incluye ya información sobre un conjunto más amplio de actividades innovadoras: I+D; adquisición de maquinaria y equipo; adquisición de otros conocimientos externos; diseño, otros preparativos para la producción y/o distribución; formación y comercialización.

Si tenemos en cuenta ese conjunto más amplio de indicadores, los resultados sectoriales para la industria española presentan algunas diferencias respecto a los presentados en el cuadro 4. Aunque los sectores de "Maquinaria y material de transporte" y "Química" continúan encabezando el *ranking* cuando se considera el total de gastos en innovación (igual que cuando teníamos en cuenta sólo los gastos en I+D), ahora algunos sectores tradicionales han aumentado su peso en el gasto total (cuadro 5). Este es el caso, por ejemplo, de los sectores de "Alimentación, bebidas y tabaco", con el 10,1% de los gastos totales en innovación; "Madera, pa-

Cuadro 5
INDICADORES DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA POR AGRUPACIONES DE ACTIVIDAD, AÑO 2000

	Gastos totales en innovación (1)	*%*	*Intensidad de innovación (2)*	*Intensidad de I+D sistemática (3)*
TOTAL INDUSTRIA	6.938.008	100	1,7	0,46
Maquinaria, material de transporte	2.794.085	40,3	2,6	1,01
Química	731.143	10,5	2,17	1,15
Alimentación, bebidas y tabaco	701.949	10,1	1,1	0,13
Madera, papel, edición, artes gráficas	682.639	9,8	2,37	0,13
Prod. Minerales no metálicos diversos	417.053	6,0	1,82	0,23
Manufacturas metálicas	386.306	5,6	1,72	0,2
Metalurgia	316.917	4,6	1,71	0,2
Textil, confección, cuero y calzado	290.957	4,2	1,46	0,38
Caucho y materias plásticas	238.484	3,4	1,91	0,4
Industrias manufactureras diversas	213.051	3,1	2,12	0,26
Energía y agua	82.098	1,2	0,41	0,07
Industrias extractivas y del petróleo	77.935	1,1	0,28	0,1
Reciclaje	5.391	0,1	1,21	0,36

(1) Miles de euros.
(2) (Gastos innovac./Cifra negocios)X100.
(3) (Gastos I+D/Cifra negocios)X100.
Fuente: INE: *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas. Año 2000* y elaboración propia.

pel, edición y artes gráficas", con el 9.8% y "Productos minerales no metálicos", con el 6% (nótese que estos porcentajes son claramente superiores a los reflejados en el cuadro 4 para los gastos en I+D).

Las diferencias anteriores derivan de la distinta importancia que en cada uno de los sectores tienen las fuentes de innovación consideradas. Así se muestra en el cuadro 6, donde vemos como en la industria "Química" y en el sector de "Maquinaria y material de transporte" los gastos en I+D representan el porcentaje más elevado dentro de los gastos totales en innovación (65% y 56% respectivamente). Mientras que en los sectores tradicionales el protagonismo lo sustenta la adquisición de maquinaria y equipo. En algunas de estas actividades, como las incluidas en la rúbrica "Textil, confección, cuero y calzado" o en "Industrias manufactureras diversas", también tienen cierta relevancia el diseño y la comercialización (ver cuadro 6).

A la misma conclusión se llega cuando se comparan los índices de *intensidad de innovación* e *intensidad de I+D sistemática* sectoriales (ver cuadro 5): algunos sectores con un valor reducido en el segundo, presentan un índice de intensidad de innovación bastante más elevado, como sucede en los sectores de "Madera, papel, edición y artes gráficas", "Productos minerales no metálicos", "Caucho y materias plásticas" o "Industrias manufactureras diversas".

En el caso de la industria valenciana, los gastos totales en innovación representan el 9% del total estatal, cifra casi dos puntos por debajo de su peso en la cifra de negocios (10,7%), pero no tan alejada como los gastos en I+D de las empresas (5,9% del total nacional). Desde una perspectiva sectorial (cuadro 7), dada la especialización industrial valenciana comentada en el apartado anterior, el mayor porcentaje del gasto total en innovación procede del sector de "Productos minerales no metálicos" (27,6%), que incluye a la industria cerámica. Este sector no sólo tiene un importante peso en la industria valenciana (ver cuadro 4), sino que, además, ha mostrado en las últimas décadas un dinamismo tecnológico superior al resto de sectores tradicionales valencianos. La vitalidad del sistema territorial de innovación surgido en torno al él, con fuertes conexiones empresas-Instituto Tecnológico-Universidad, no es ajena a ello (Tomás Carpi, Gallego y Picher 1999). Tampoco lo es el hecho de que este sector esté integrado por empresas de mayor dimensión que los otros sectores tradicionales, motivo por el cual, y a diferencia de éstos, casi el 50% del gasto en innovación procede de empresas de 250 y más empleados.

El sector de "Maquinaria y material de transporte" ocupa el segundo lugar del *ranking*, con el 15,2% del gasto total. En este caso se trata de un sector con fuerte implantación en la industria valenciana (que incluiría a la empresa de automóviles Ford), en el que, por otro lado, tienen más importancia las actividades de I+D que en los sectores tradicionales.

Cuadro 6
GASTO EN INNOVACIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA.
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL POR ACTIVIDAD INNOVADORA, AÑO 2000

	I+D interna	*I+D externa*	*Adquisición de maq. y equipo*	*Adquisición otros conoc. externos*	*Diseño, otros preparativos para la prod. y /o distr.*	*Formación*	*Comercialización*
Maquinaria, material de transporte	40,28	15,34	20,77	10,15	7,6	1,92	3,93
Química	54,26	10,68	20,15	2,77	1,74	2,9	7,5
Alimentación, bebidas y tabaco	15,98	2,03	60,78	5,37	3,04	1	11,8
Madera, papel, edición, artes gráficas	7,16	4,42	79,03	1,32	2,99	0,89	4,19
Productos minerales no metálicos diversos	18,47	2,98	63,91	7,19	3,05	0,69	3,72
Manufacturas metálicas	19,06	2,91	68,73	2,7	2,4	1,52	2,68
Metalurgia	15,54	4,03	69,25	1,39	3,59	5,78	0,44
Textil, confección, cuero y calzado	28,91	5,43	41,4	4,49	10,91	1,73	7,14
Caucho y materias plásticas	31,62	5,05	56,24	2,72	1,32	1,15	1,91
Industrias manufactureras diversas	18,31	11,39	47,9	2,95	7,78	1,79	9,88
Energía y agua	21,8	17,04	44,08	10,11	2,69	2,8	1,48
Industrias extractivas y del petróleo	37,2	15,02	32,36	3,72	11,04	0,46	0,2
Reciclaje	31,81	1,33	50,2	0	8,42	5,8	2,44

Fuente: INE: *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas. Año 2000* y elaboración propia.

El tercer lugar del *ranking*, corresponde al sector del "Textil, confección, cuero y calzado", que representa el 9,9% del gasto total en innovación. Ello deriva sobre todo de la fuerte especialización que todavía tiene la industria valenciana en este tipo de actividades, ya que su índice de intensidad de innovación es bajo. Dada la estructura de pymes. de este sector, el 86,4% del gasto en innovación proviene de empresas con menos de 250 empleados.

De los datos anteriores se desprenden algunas diferencias con respecto al conjunto del Estado, pues en este último caso (ver cuadro 5) son los sectores de "Maquinaria y material de transporte", la industria "Química" y "Alimentación, bebidas y tabaco", los que ocupan los primeros puestos por su gasto en innovación (40,3%, 10,5% y 10,1% del gasto total respectivamente). Mientras que los sectores de "Productos minerales no metálicos" y "Textil, confección, cuero y calzado" representan porcentajes mucho más bajos que en el caso valenciano (6% y 4,2% respectivamente), como consecuencia de una menor especialización de la industria española en esas actividades (ver cuadro 4).

A la vista de estos resultados no cabe duda, como se anticipaba al principio, de que la evolución de los indicadores de innovación de un territorio está condicionada por la dinámica de su estructura productiva. Además, es necesario tener esto bien presente a la hora de diseñar la política de innovación tecnológica, que ha de responder en todo momento a las necesidades del sistema de innovación territorial al que va dirigida.

Sin embargo, ello no ha sido así para muchas de las actuaciones que han recaído sobre la economía valenciana. Tanto los principales programas tecnológicos elaborados en el ámbito de la UE (Programas Marco de I+D), como los diseñados a nivel estatal (Planes Nacionales de I+D), se han centrado casi en exclusiva en un tipo de actividades innovadoras (la I+D) que, como aquí se ha mostrado, tienen menor impacto en los sectores en que está especializada la industria valenciana. Estos programas responden más a las necesidades de los sectores de alta tecnología y gran empresa, presentes en otras zonas de la UE, que a las de sectores tradicionales de pymes. que caracterizan a la industria valenciana (Torrejón 1999a).

En cambio, otros instrumentos, como la red de Institutos Tecnológicos Sectoriales impulsada por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA) a partir de mediados de los años 80, han mostrado, en general, mayor eficacia. La ubicación de los Institutos en la zona donde se encuentran las empresas usuarias y su carácter sectorial, respondiendo sus actividades a las necesidades de cada sector, han contribuido ha una mayor aceptación y utilización de sus programas y servicios que otras medidas de carácter más genérico de la propia Generalitat (Torrejón 1999b). Además, la eficacia de los institutos tecnológicos aumenta cuando

actúan en interacción, no sólo con las empresas, sino también con otros elementos del sistema de innovación como las Universidades. Aunque, como ya se ha indicado, esta colaboración con la Universidad ha tenido lugar por parte del Instituto de la Cerámica (AICE), constituye una carencia en la mayoría

Cuadro 7
GASTOS EN INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA VALENCIANA POR AGRUPACIÓN DE ACTIVIDAD Y DE EMPLEADOS, AÑO 2000 (MILES DE EUROS)

	Menos de 250 empleados (1)	*250 y más empleados*	*Total*	*% s/ total*	*% (1) s/ total*
TOTAL INDUSTRIA	422.624	203.849	626.775	100	67,5
Prod. minerales no metálicos diversos	88.959	83.825	172.784	27,6	51,5
Maquinaria, material de transporte	68.944	26.607	95.551	15,2	72,2
Textil, confección, cuero y calzado	53.650	8.420	62.070	9,9	86,4
Industrias manufactureras diversas	41.513	4.069	45.582	7,3	91,1
Alimentación, bebidas y tabaco	28.683	13.066	41.749	6,7	68,7
Madera, papel, edición, artes gráficas	36.550	3.706	40.256	6,4	90,8
Metalurgia	5.362	33.753	39.115	6,2	13,7
Caucho y materias plásticas	36.140	2.797	38.937	6,2	92,8
Manufacturas metálicas	25.884	238	26.122	4,2	99,1
Industrias extractivas y del petróleo	3.544	10.721	14.265	2,3	24,8
Energía y agua	325	232	556	0,1	58,5
Reciclaje	..	..	303	0,0	..
Química	33.070	16.415	49.485	7,9	66,8

Fuente: INE: *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas. Año 2000* y elaboración propia

de los restantes casos, lo mismo que es insuficiente la colaboración entre el conjunto de los centros públicos de investigación y de éstos con el entorno empresarial (Fundación COTEC, 2000).

Conclusiones

Se ha señalado en las páginas que preceden que cualquier análisis de la dinámica innovadora de un territorio ha de llevarse a cabo en relación a la configuración específica del sistema de innovación de ese territorio y, en particular, teniendo en cuenta la especialización y las características de su estructura productiva. Partiendo de esa metodología y utilizando la información estadística disponible se ha analizado la dinámica de la innovación tecnológica en la economía valenciana durante los últimos años. Éstas son las principales conclusiones:

1) El gasto valenciano en I+D supone un porcentaje del PIB inferior a la media estatal y se aleja todavía más del que realizan las comunidades autónomas más industrializadas.

2) Las debilidades de la I+D valenciana tienen su origen en el bajo gasto ejecutado por la Administración Pública y por las empresas, mientras que el sector de la enseñanza superior muestra un mejor comportamiento, con un porcentaje respecto al total estatal superior al peso que representa la economía valenciana.

3) El bajo gasto ejecutado por la Administración pública se debe a la centralización que todavía se observa en los principales organismos relacionados con la I+D en España. La debilidad mostrada por las empresas está relacionada con las características de la estructura productiva y del sistema de innovación valenciano, sobre todo con la pequeña dimensión de las empresas y la especialización en sectores tradicionales.

4) La insuficiencia de recursos financieros y de personal técnicamente cualificado limita la capacidad de las pymes para acceder a actividades que, como la I+D, precisan de fuertes inversiones, así como también restringe las posibilidades de absorción de tecnología exógena y de desarrollo de innovaciones incrementales. Si bien ello puede ser paliado mediante la cooperación interempresarial, la integración en estructuras de red y el apoyo de la política tecnológica.

5) La especialización industrial en actividades tradicionales también está detrás del bajo gasto en I+D de las empresas valencianas. En estos sectores la innovación a través de la I+D es menos importante que en otros, habida cuenta que la innovación de proceso deriva básicamente de la adopción de las nuevas tecnologías incorporadas en los bienes de equipo e inputs intermedios.

6) Por ello, cuando se incluyen también otros indicadores de innovación, como la adquisición de maquinaria, equipos y conocimientos externos, el diseño, la formación o la comercialización, la posición de la industria valenciana respecto al total estatal mejora, en relación a cuando sólo se tienen en

cuenta los gastos en I+D. Si bien, incluso en el caso en que se considera el gasto total en innovación, el porcentaje respecto al total estatal se sitúa por debajo del peso que tiene la economía valenciana.

7) Los sectores que representan un mayor porcentaje del gasto total en innovación de industria valenciana son: En primer lugar, el de "Productos minerales no metálicos", que incluye a la industria cerámica. En segundo lugar, el de "Maquinaria y material de transporte", que incorpora a la industria del automóvil. Y, en tercer lugar, el "Textil, confección, cuero y calzado". Las tres agrupaciones sectoriales tienen también un importante peso en la producción industrial valenciana, si bien la posición en el *ranking* innovador del sector de "Maquinaria y material de transporte" se debe asimismo a la mayor relevancia de la I+D en las actividades incluidas en esa rúbrica. Mientras que el liderazgo de la industria cerámica responde al mayor dinamismo tecnológico de este sector durante las últimas décadas, en comparación con las restantes actividades tradicionales valencianas. La vitalidad de su sistema territorial de innovación y la mayor dimensión de sus empresas son algunos de los factores que explican ese comportamiento.

8) Los grandes programas tecnológicos elaborados en la UE (Programas Marco de I+D) y en España (Planes Nacionales de I+D) no han respondido, por lo general, a las necesidades definidas por las características del sistema valenciano de innovación, más concretamente, a la pequeña dimensión de las empresas y a la especialización en sectores tradicionales. Por ese motivo, el grado de impacto de estas políticas sobre la dinámica innovadora de las empresas ha sido bajo.

9) Sin embargo, algunas experiencias, como la red de Institutos Tecnológicos del IMPIVA, han demostrado que cuando la política tecnológica se aproxima a las necesidades específicas de los sectores y territorios, su eficacia aumenta, como lo confirma el acceso de un número elevado de empresas a los programas y servicios de estos centros tecnológicos. Sobre todo cuando, como en el caso del Instituto Tecnológico de la Cerámica, se producen fuertes vínculos entre los elementos del sistema de innovación, especialmente entre el Instituto, la Universidad y las empresas.

10) Lamentablemente, el caso anterior es más la excepción que la regla en el sistema valenciano de innovación, el cual presenta todavía un bajo grado de articulación, con una insuficiente interacción entre los organismos de investigación entre sí y entre éstos y las empresas, así como entre las propias empresas.

Bibliografía

FREEMAN, CH. y SOETE, L. (1994): *Cambio tecnológico y empleo. Una estrategia para el siglo XXI*. Madrid, Ed. Fundación Universidad-Empresa.

FUNDACIÓN COTEC (2000): *Documento para el Debate sobre el Sistema Valenciano de Innovación. Libro Verde*, Madrid.

LUNDVALL, B.A. (1985): "Product Innovation and User–Producer Interaction", *Industrial Research Series* No. 31. Aalborg, Aalborg University Press.

LUNDVALL, B.A. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation. Towards a Theory of innovation Interactive Learning*. Londres, Printer Publishers.

MARTÍN, C. (2001): "Tecnología, crecimiento y empleo", *El País. Negocios*, 21-10-2001.

OCDE (1997): *The Measurement of Scientific and Technological activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Oslo Manual*.

PAVITT, K. (1984): "Sectorial Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory". *Reseach Policy*, 13(6).

ROSENBERG, N. (1976): *Tecnología y Economía*. Barcelona, Gustavo Gili 1979.

ROSENBERG, N. (1993): "Investigación y política científica: Algunas cuestiones esenciales", *Economía Industrial*, 289.

SORNN-FRIESE, H. (2000): "Frontiers of research in industrial dynamics and national systems of innovation", *Industry and Innovation*, 7(1), June.

TOMÁS CARPI, J.A.; GALLEGO, J.R. y PICHER, J.V. (1999): "Cambio tecnológico y transformación de sistemas industriales localizados: La industria cerámica española", *ICE*, 781.

TOMÁS CARPI, J.A. y TORREJÓN, M. (2000): "Innovación y sistemas territoriales de PME. en sectores tradicionales: La industria textil valenciana", *Economía Industrial*, 331.

TOMÁS CARPI, J.A., TORREJÓN, M. y SUCH, J. (1997): "Producción flexible, redes empresariales y sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa. La industria textil valenciana", *Sociología del Trabajo*, nueva época, 30.

TORREJÓN, M. (1999a): "Sistemas de innovación y eficacia de la política tecnológica. Los Programas Marco de I+D de la U.E. y la industria española", *Quaderns de Política Econòmica*, 29.

TORREJÓN, M. (1999b): "La política tecnológica regional. Reflexiones sobre su importancia en el contexto de la UEM y consideración específica del caso valenciano", *III Jornadas de Política Económica*, Alicante, 29-30 de abril.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

INCIDENCIA, IMPLANTACIÓN Y GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN EN LAS PYMES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Salvador Vivas López
Santiago Cantarero Sanz
José Manuel Comeche Martínez
Departament de Direcció d'Empreses
Universitat de València (Estudi General)

ABSTRACT

Este trabajo analiza la importancia de la gestión de la innovación y la tecnología para las empresas valencianas, en especial las PYME, y su contribución a la obtención de mejoras en la competitividad de este tipo de empresas. A partir de una encuesta de propia elaboración, se enfoca la incidencia de las innovaciones en las PYME de algunos sectores de la Comunidad Valenciana y la forma como se gestiona su desarrollo e implantación. La definición de objetivos de las innovaciones, la orientación de la gestión de éstas y los distintos tipos de innovación planteados son algunas de las cuestiones sobre las que los autores sacan conclusiones, siempre en una perspectiva comparativa entre los distintos sectores considerados.

1. Introducción

En la última década las empresas e instituciones españolas han sido cada vez más conscientes de la importancia de las innovaciones tecnológicas como principal fuente del incremento de la productividad y de la actividad económica en su conjunto. Esto se constata en el continuo incremento de los recursos humanos y financieros que empre-

sas y administraciones dedican a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico (I+D) y, paralelamente, en el crecimiento de la investigación científica básica y aplicada en las universidades y otros centros especializados en investigación.

Sin embargo, ni el convencimiento en la necesidad de innovar, ni el esfuerzo investigador e inversor se reparten por igual. Por una parte, tanto las grandes empresas como las comunidades científicas universitarias, más acostumbradas a competir en mercados (científicos o económicos) internacionales, pueden desarrollar con éxito estrategias de crecimiento basadas en la innovación alcanzada por medios propios. Por otro lado, las PYME —que componen el grueso del entramado empresarial valenciano—encuentran serias dificultades para desarrollar o adaptar innovaciones a su particular escala de recursos y mercado, puesto que no disponen en la mayoría de los casos de infraestructuras de investigación, ni les es fácil es acceso a los recursos financieros.

La mayor parte de las innovaciones tecnológicas introducidas en las PYME provienen del reclutamiento de nuevo personal técnico (o, si ello es posible, del reciclaje o actualización del existente) o de la adquisición de nuevas tecnologías productivas (de producto o de proceso) en el mercado. El número de empresas PYME que cuentan con departamentos I + D es escaso y proporcionalmente inferior al de otros países de la Unión Europea con los que nos comparamos. Esto representa una clara debilidad del tejido productivo valenciano para la competencia en el marco de la Unión Europea.

2. Aspectos relevantes del entorno competitivo de la pyme valenciana

La competitividad es tratada en la literatura como un concepto relativo y dinámico que define la capacidad de una empresa para conseguir, mantener y aumentar una ventaja con respecto a sus rivales, basada en un comportamiento superior en el mercado, ya sea en costes, ya sea en calidad/diferenciación. Sin embargo, la supervivencia de la empresa no solo depende de la posesión de una ventaja competitiva, sino también de la forma en que dicha ventaja es gestionada.

Para una mejor comprensión de los factores que determinan la supervivencia de las empresas es necesario referirse al entorno competitivo actual y a los factores que inciden en la competitividad. De los principales determinantes del entorno competitivo actual, recogidos en la bibliografía consultada, la globalización de los mercados y los rápidos cambios tecnológicos aparecen entre los factores más importantes que afectan a la competitividad de las empresas (De Woot 1990).

La globalización de los mercados tiene efectos que refuerzan su propia trayectoria, tales como la creciente tendencia hacia la homogeneización de consumidores y productos en términos de normativa y regulación (De Woot 1990), la apertura de nuevos mercados y el aumento de la competencia en el

mercado, cuyo resultado es un alto grado de rivalidad y una creciente lucha por cuotas de mercado (Claver y Gómez 1997; OCDE 1993; Storper y Scott 1988), así como la globalización de la tecnología a través de la transferencia tecnológica entre países, convirtiéndose así en un recurso global (Berry y Taggart 1994).

En los últimos quince años se ha empezado a reconocer el papel que juega el rápido surgimiento de nuevas tecnologías en los cambios de mercados e industrias (Berry y Taggart 1994) y actualmente se considera que el *cambio tecnológico* es uno de los principales factores que inciden en la competitividad (Hornschild y Meyer-Krahmer 1992; Metcalfe et al 1992). Como apunta De Woot (1990), una empresa que controle el progreso técnico dispone de un arma competitiva decisiva.

El impacto de la tecnología y del cambio tecnológico ha sido objeto de estudio desde hace tiempo. Schumpeter (1934) ya resaltó la importancia de la tecnología y la innovación en la competencia entre empresas, en la evolución de las estructuras industriales y en el proceso de desarrollo económico (Hornschild y Meyer-Krahmer 1992; Berry y Taggart 1994). Algunos estudios estadísticos reflejan que los niveles de inversión en tecnología dedicados por las empresas son una variable significativa para explicar las diferencias internacionales en la productividad y en las cuotas de mercado (Berry y Taggart 1994). Otros autores han observado ciertos cambios que inciden en el entorno económico competitivo actual. Por un lado, una *reducción del ciclo tecnológico*, esto es, una contracción del tiempo que transcurre entre la aparición de una nueva tecnología y la difusión comercial de productos y servicios que llevan incorporada dicha tecnología (Berry y Taggart 1994). Al mismo tiempo, el impacto de las nuevas tecnologías (microelectrónica, tecnologías de la información y telecomunicaciones, etc.) ha supuesto una reducción del ciclo de vida de los productos, tanto en la fase de diseño como en la fase de producción (Rucabado 1992). Ambos cambios están provocando una creciente demanda de innovaciones en productos y servicios (Berry y Taggart 1994).

El análisis microeconómico relaciona los factores de competitividad de las PYME con el conjunto de sus funciones y dominios referidos a su actividad, su crecimiento (tradicionalmente medido por la cifra de negocios, el valor añadido, el excedente bruto de explotación, sus efectivos, etc.), su rentabilidad (beneficio neto, capital propio, etc.), su financiación y su equilibrio financiero, su gestión, etc. A nivel del entorno de la empresa intervienen la evolución de los mercados y la evolución de la competencia, la localización de la empresa, el contexto macroeconómico, la reglamentación, etc. (OCDE 1993).

Evidentemente, no existe un modelo teórico que incluya todos estos factores y que provea una explicación de la competitividad de las PYME. El estudio de la OCDE (1993) aborda a fondo

este problema y establece cinco elementos asociados a la competitividad de las PYME:

a) El papel esencial del propietario/dirigente en la competitividad de las PYME.

b) La capacidad de obtención y de utilización de la información científica y tecnológica apropiada.

c) La calidad de la organización de la PYME.

d) La inversión material.

e) La flexibilidad.

El grado de trascendencia o de impacto de cada uno de estos factores dependerá del tipo de PYME y del sector en el que opere. En cualquier caso, la PYME debe establecer una estrategia de actuación basada en la combinación más adecuada de los factores que afectan a su competitividad. Uno de los factores que más inciden en la posición competitiva es la capacidad de innovación, especialmente para las PYME, cuyas posibilidades para competir en costes haciendo uso de las economías de escala son escasas. La mejora de la competitividad, sosteniendo una estrategia innovadora, está condicionada por la capacidad de invertir en investigación, conocimientos y tecnología, así como a la creación de competencias que posibiliten obtener los máximos retornos de esa inversión.

Mediante la realización de actividades innovadoras, las empresas pueden incrementar sus niveles de productividad y rentabilidad, bien aumentando la producción o reduciendo los costes (o ambos a la vez) (Rucabado 1992), es decir, la innovación permite actuar sobre los precios, la calidad y la fiabilidad de los productos, incluso sobre la estrategia de la empresa, puesto que permite realizar actividades de diferenciación productiva[1].

Diversos estudios empíricos reflejan la innovación como factor clave para la supervivencia y de competitividad de las PYME en un mercado cada vez más competitivo y global. Acs y Audretsch (1989) realizan un estudio en el que analizan el comportamiento de las PYME en un entorno de competencia donde la innovación tecnológica es un factor clave y encuentran evidencias de que el seguimiento continuado de una estrategia innovadora es un determinante para la presencia y supervivencia de las PYME en la industria manufacturera de EEUU[2]. March et al. (1999), en un estudio realizado sobre el sector químico, sitúan la capacidad para innovar como uno de los elementos determinan-

[1] *Libro Verde de la Innovación* de la Comisión Europea, 1995.

[2] Otros trabajos relevantes en relación a este tema son los de Fits-Roy y Kraft (1991), que realizan un estudio sobre una muestra de empresas del sector metal en Alemania, donde se pone de manifiesto una relación positiva entre el *output* de innovación y el crecimiento de la empresa; los trabajos de Lefebvre y Lefebvre (1993a) y Lefebvre y Lefebvre (1993b) sobre PYME manufactureras en Canadá tratan de establecer relaciones entre la estrategia innovadora desarrollada y el nivel de competitividad alcanzado por la PYME, llegando a la conclusión de que la actitud y los esfuerzos innovadores condicionan altamente la competitividad en las PYME.

tes de la competitividad para las 39 empresas estudiadas (29 de las cuales se encontraban en el grupo de pequeñas y medianas empresas, aunque en este caso el criterio de clasificación ampliaba la banda hasta los 4000 millones de pesetas en cifra de facturación).

En definitiva, queda patente que en un mundo de rápido progreso tecnológico y alto grado de agresividad competitiva, dos de los elementos más importantes para mantenerse en el mercado son la creatividad de la empresa (*innovativeness*) y la rapidez de reacción (*flexibilidad*). Para permanecer competitivo y conquistar nuevos horizontes, una reacción rápida es decisiva y esto requiere estructuras que estén menos descentralizadas y divisiones más pequeñas (De Woot 1990).

3. Objetivos y metodología del trabajo

El estudio pretende evaluar qué tipos de innovación introduce prioritariamente la PYME valenciana para un mejor desempeño de sus funciones.

Por un lado se analiza la actitud ante la adquisición de la innovación, es decir, la compra de nueva maquinaria, productos informáticos o de comunicación; y por otro lado, se contempla el desarrollo de nuevos productos, servicios o procesos de trabajo, así como innovaciones de carácter organizativo y de recursos humanos. De esta manera, el trabajo de campo permitirá indicar la orientación estratégica de la empresa, los recursos determinantes para la introducción de la innovación y la naturaleza de la misma y, por tanto, el alcance y efecto de la innovación como factor competitivo de la empresa.

El trabajo de campo se ha realizado en el segundo trimestre de 2001 a partir de una muestra aleatoria de empresas pertenecientes a los sectores objeto de estudio, extraídas de los directorios de empresas proporcionados por las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana, así como información proporcionada por diferentes federaciones y asociaciones empresariales de nuestra comunidad. La muestra está compuesta por 550 empresas pertenecientes a sectores tradicionales de la economía valenciana —agricultura (100), juguete (100), cuero y calzado (200) y construcción (150)— que han respondido la encuesta correspondiente.

La selección aleatoria de la muestra y su tamaño permiten establecer, para un nivel de confianza del 95%, un margen de error de +/- 6%, tanto para el estudio global —todos los sectores— como para el estudio pormenorizado de cada uno de los sectores objetivo. La explotación estadística de los datos ha sido realizada con el programa SPSS versión 9 y tiene un carácter descriptivo de las variables implicadas, junto a las tablas de contingencia que evalúan las posibles dependencias entre las variables analizadas.

La encuesta plantea dos partes claramente diferenciadas; una primera donde se solicitan datos definitorios de la empresa (sector, plantilla de trabajadores, facturación anual, tipo de dirección y gestión, etc.); y una segunda

parte focalizada exclusivamente en valorar diferentes aspectos relacionados con la introducción de innovaciones productivas en su organización, los objetivos perseguidos con su introducción y la percepción que se tiene de ellas. Esta valoración se efectúa sobre una escala de Likert de 0 a 4, donde 0 representa la valoración más insatisfactoria sobre el aspecto evaluado, y 4 la valoración más satisfactoria (tablas 1 y 2).

4. Objetivos perseguidos por las Pyme de la Comunidad Valenciana en las actividades de innovación

Esta valoración de objetivos que se pretenden con la introducción de innovaciones se ha planteado en primer lugar de modo sectorial (calzado y cuero, juguete, agricultura y construcción) tal como se recoge en la Tabla 1 y, posteriormente, a partir de tres factores contingentes definitorios de la organización, como son el número de trabajadores, el volumen de facturación y la antigüedad en el sector, analizados en la Tabla 2. Con carácter general, podemos indicar que los valores obtenidos en las diferentes propuestas de objetivos planteadas —casi todos inferiores al valor medio— reflejan la disparidad de opiniones existentes entre los empresarios de los diferentes sectores e incluso dentro del mismo sector, tal cómo se

Tabla 1
OBJETIVOS DE LAS INNOVACIONES POR SECTORES

OBJETIVOS DE LAS INNOVACIONES	*TOTAL*	*CALZADO*	*JUGUETE*	*AGRICULTURA*	*CONSTRUCCIÓN*
REDUCCIÓN DE COSTES	1,90	1,58	2,91	2,08	2,39
MEJORAS DE PRODUCTIVIDAD	1,83	2,18	1,90	2,37	1,73
INCREMENTO VENTAS	1,90	1,35	2,07	2,04	1,89
MEJORA CALIDAD PRODUCTO	1,83	2,11	2,07	1,25	1,18
MEJORA DE LA CALIDAD EMPRESA	1,06	0,76	0,29	1,50	1,33
ADAPTACIÓN A LA DEMANDA	0,67	1,10	0,51	0,05	0,51
IMITACIÓN COMPETENCIA	0,20	0,08	0,12	0,00	0,25
ADELANTAR LA COMPETENCIA	0,20	0,20	0,22	0,00	0,35
OTROS	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00

puede observar en los siguientes cuadros.

A partir de la Tabla 1 se evidencia una tendencia muy acusada hacia tres aspectos muy concretos; en primer lugar, una clara orientación hacia la reducción de costes, muy marcada en el sector juguetero (2,91) y en el sector de la construcción (2,39), seguido por la agricultura (2,08) y, en menor medida, por el sector del calzado (1,58). Esta orientación a la reducción de costes la originan diferentes circunstancias para cada sector de actividad. Tanto en el sector juguetero como en la agricultura, por la existencia de países en desarrollo que actúan en el mercado con precios muy bajos; en cambio, la construcción se encuentra con costes salariales muy elevados y una actividad productiva sometida a situaciones de estacionalidad.

En segundo lugar, se puede considerar la importancia asignada a incrementar el volumen de ventas, es decir, a la necesidad de crecer dentro del mercado. Ésta actitud resulta más relevante en el sector juguetero (2,07) y en la agricultura (2,04) justificado, probablemente, por lo indicado con anterioridad. En cambio, las empresas encuestadas pertenecientes al sector calzado han asignado un valor bajo con respecto a los demás sectores (1,35).

El tercer aspecto reseñable es la importancia asignada a la calidad del producto, a la necesidad de asegurar el producto final, que va en consonancia con los dos aspectos planteados con anterioridad: garantizar la calidad del producto final mejora la imagen de la empresa pudiendo facilitar un incremento de las ventas. Por otro lado, incidir en la calidad del producto puede suponer un mejor aprovechamiento de los recursos y, por tanto de los costes de la empresa. Es más destacable esta valoración alta en el sector del calzado (2,11) y en el sector juguetero (2,07) por su carácter industrial y su proyección al exterior.

La Tabla 2 permite conocer el comportamiento de la empresa a partir de tres factores contingentes que la definen como son el número de trabajadores, el volumen de facturación y la edad. Considerando el número de trabajadores, podemos destacar que las empresas unipersonales centran su atención principalmente sobre dos objetivos: el primero es la necesidad de reducir los costes de su actividad (2,14), y el segundo, incrementar el volumen de ventas (3,37). A medida que la empresa posee un número mayor de trabajadores reorienta sus objetivos hacia otros aspectos y asigna menor importancia a los costes y a la ventas con respecto a la empresa unipersonal. Mayor tamaño indica, a partir de los resultados obtenidos, una mayor orientación hacia el mercado (adaptación a la demanda), incidiendo en aspectos como la calidad el producto final (mejora calidad producto), la necesidad de adaptarse a la demanda (adaptación a la demanda) y establecer comportamientos competitivos tendentes a buscar posiciones de liderazgo con respecto a la competencia (adelantar a la competencia).

Tabla 2
OBJETIVOS DE INNOVACIONES POR VARIABLES CONTINGENTES

		NÚMERO DE TRABAJADORES				*FACTURACIÓN (EN MILLONES DE PTAS)*				*EDAD EMPRESA (AÑOS)*		
OBJETIVOS DE LAS INNOVACIONES	*total*	*1*	*- de 10*	*10-50*	*+ de 50*	*- 50*	*50-100*	*101-500*	*+ 500*	*- 5 años*	*5-15 años*	*+ 15 años*
REDUCCIÓN DE COSTES	1,90	2,14	1,80	2,02	1,78	1,67	1,30	2,05	2,07	2,05	1,50	1,99
MEJORAS DE PRODUCTIVIDAD	1,83	1,80	1,63	1,94	2,07	1,83	1,97	1,87	1,80	1,82	2,12	1,53
INCREMENTO VENTAS	1,90	3,37	1,97	1,75	1,78	2,17	2,02	1,48	2,14	2,09	1,78	1,80
MEJORA CALIDAD PRODUCTO	1,83	0,45	1,80	1,99	1,94	1,46	1,83	1,99	1,97	1,68	0,18	2,12
MEJORA DE LA CALIDAD EMPRESA	1,06	1,23	1,20	0,98	0,94	1,40	1,25	0,88	0,93	0,82	1,18	1,23
ADAPTACIÓN A LA DEMANDA	0,67	0,00	0,52	0,82	0,84	0,39	0,71	0,88	0,69	0,64	0,72	0,67
IMITACIÓN COMPETENCIA	0,20	0,00	0,27	0,17	0,17	0,24	0,27	0,24	0,10	0,10	0,24	0,27
ADELANTAR LA COMPETENCIA	0,20	0,00	0,15	0,22	0,34	0,03	0,20	0,30	0,22	0,17	0,15	0,29
OTROS	0,05	0,00	0,10	0,00	0,03	0,17	*0,02*	0,00	0,02	0,10	0,02	0,02

Del análisis del segundo factor de contingencia considerado en la Tabla 2, podemos destacar que cuanto mayor es el volumen de ingresos mayor énfasis se hace sobre los costes y, a su vez, se incide más en mejorar la calidad del producto final. Por otro lado, muestra un comportamiento parecido al factor anterior, esto es, la mayor orientación al mercado a medida que se incrementa el volumen de producción.

Con respecto a la edad no se producen diferencias muy acusadas en función de los objetivos perseguidos. Se puede destacar que cuanto más joven es la organización establece un mayor interés sobre los costes y las ventas justificado, probablemente, por la necesidad de crecer y alcanzar el tamaño óptimo para su actividad y rentabilizar las inversiones realizadas en sus principios. Las empresas más antiguas inciden más sobre los aspectos de calidad del producto y de la organización en general.

En general, observamos que los comportamientos empresariales no son homogéneos ante los diferentes objetivos perseguidos con la introducción de innovaciones. Se establecen diferencias marcadas no solo por la pertenencia a un sector de actividad concreto sino que también inciden de manera notable variables cómo el número de trabajadores, el volumen de producción y la antigüedad en el sector al que pertenecen. La consecución de los objetivos, que cada una considera en mayor o menor medida, y sus diferentes características definitorias nos conducen a entender que se establecerán actitudes diferentes a la hora de gestionar la tecnología y las innovaciones. Pero la selección de objetivos prioritarios (costes, volumen de ventas o mejora de la productividad) evidencia una orientación conservadora en la gestión de las actividades de innovación, más encaminada al desarrollo de capacidades productivas y la rentabilidad de las empresas, que a obtener ventajas competitivas basadas en el desarrollo de innovaciones radicales.

5. Gestión y tipología de las actividades de innovación de las PYME valencianas

El análisis global de la información obtenida nos indica que las innovaciones con mayor potencial de generar ventajas competitivas son aquellas que son realizadas en menor medida por las empresas, en comparación con las de carácter adaptativo, que cuentan con una mayor frecuencia en las tablas resumen.

Se ha constatado una diferenciación del comportamiento a partir de la consideración, en mayor o menor medida, de una serie de actividades susceptibles de ser aplicadas por la empresa y que permiten evaluar el alcance y los efectos que se derivan de la gestión de la tecnología y la innovación experimentada en las PYME de los sectores estudiados.

A continuación se desarrolla un estudio pormenorizado de cada una de las actividades planteadas, recogiendo las casillas el porcentaje de contestación afirmativo a las diferentes opciones de innovación.

La Tabla 3 recoge las actividades propuestas para evaluar la gestión de la innovación por sectores. La columna de total indica el porcentaje de empresas que realizan o han realizado la actividad sobre la que se cuestiona, siendo las más aplicadas las que suponen el cumplimiento de una normativa nueva de rigurosa aplicación, como las medidas sobre seguridad e higiene en el tra-

bajo (73%), o aquellas tecnologías de rápida difusión y/o bajo coste de introducción, cómo los nuevos sistemas de comunicación (Internet, fax, e-mail, telefonía móvil, etc.) que son aplicadas por el 71,1% de las empresas. También resultan relevantes las inversiones en nuevos equipos informáticos (58,2%) y programas a medida para la gestión de la empresa (56,5%).

El resto de las actividades propuestas son aplicadas en menos del 50% de las empresas consultadas. Esto no debe indicar baja importancia de las mismas, debemos analizar el comportamiento de las empresas por sectores de actividad. De este modo, se evidencia que el sector agrícola apenas participa de alguna de estas actividades, centrando su atención a las mejoras en procesos y a las investigaciones en nuevos procesos y procedimientos (74,2%) y en la investigación y mejora sobre los productos ya existentes (69,9%). Estos datos reafirman las conclusiones extraídas de las tablas anteriores en lo referente a los objetivos planteados por las empresas del sector, centradas principalmente en la reducción de costes y el incremento del volumen de producción.

El sector de la construcción muestra actividad innovadora en los aspectos más básicos como la inversión en nuevos sistemas de comunicación (94,8%), la introducción de nuevas medidas sobre seguridad e higiene en el trabajo (93%), equipos informáticos (78%), programas específicos para la gestión de la actividad productiva (69%) y en personal técnico (61,2%). En el resto de actividades relacionadas con la innovación, la participación del sector es prácticamente nula.

Los sectores del calzado y el juguete se muestran mucho más activos, aunque los comportamientos de ambos no son semejantes. En las primeras siete actividades recogidas en la tabla, que en principio determinan actitudes reactivas y de bajo coste, el comportamiento es semejante al del sector de la construcción, a excepción del reclutamiento de personal técnico, que en estos dos casos se sitúan en torno al 16% aproximadamente, frente al 61,2% ya indicado en la construcción.

En el resto de actividades de innovación, las que suponen un mayor coste y que constituyen básicamente las funciones de los departamentos de investigación y desarrollo, el sector del juguete se muestra mucho más activo que el sector del calzado, en donde más del 50% de las empresas realizan inversiones en la mejora de productos actuales y desarrollo de productos nuevos (69,3% y 62,7%, respectivamente), introducen nueva maquinaria para la producción de los productos (62,7%) e incluso intentan innovar en cuestiones de carácter comercial (57,3% en comercialización y el 49,5% en investigación comercial).

También se ha considerado relevante intentar evaluar aspectos de innovación relativos concretamente a los ámbitos organizativos, de recursos humanos y marketing, ya que también son constitutivos de ventajas competitivas. Para evaluar estas innovaciones organi-

Tabla 3
ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN POR SECTORES*

ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN	*TOTAL*	*CALZADO*	*JUGUETE*	*AGRICULTURA*	*CONSTRUCCIÓN*
NUEVAS MEDIDAS SEGURIDAD E HIGIENE	73,0	67,3	82,5	17,4	93,0
INTRODUCCIÓN SISTEMAS DE COMUNICACIÓN	71,1	81,8	94,2	8,9	94,8
INTRODUCCIÓN NUEVOS EQUIPOS INFORMÁTICOS	58,2	70,3	79,2	2,9	78,0
INNOVACIONES PROTECCIÓN MEDIO AMBIENTE	38,1	43,4	57,3	2,9	27,6
DESARROLLO PROGRAMAS ESPECÍFICOS PARA LA GESTIÓN	56,5	75,2	79,2	2,9	69,0
CONTRATACIÓN PERSONAL TÉCNICO	27,6	18,2	16,9	6,0	61,2
INTROD.NUEVA MAQUINARIA PARA PRODUCTOS O PROCESOS EXISTENTES	30,2	52,5	56,1	2,9	0,0
INTROD. NUEVA MAQUINARIA PARA PRODUCTOS O SERVICIOS NUEVOS	48,0	41,6	62,7	5,8	0,0
MEJORA PROCESOS DE PRODUCCIÓN APLICADOS	41,4	49,5	77,5	74,2	0,0
I+D EN MEJORA PRODUCTOS YA EXISTENTES	34,8	57,4	69,3	69,9	0,0
I+D EN PROCESOS	30,7	20,2	57,3	2,9	0,0
I+D EN PRODUCTOS NUEVOS	25,6	25,7	62,7	2,9	0,0
INNOVACIONES EN COMERCIALIZACIÓN	25,0	41,4	57,3	6,0	0,0
INVESTIGACIÓN COMERCIAL	15,5	13,9	49,5	2,9	12,0

* (en porcentajes)

zativas se han propuesto, como en el caso de IDT, una serie de actividades con la intención de poder medir la aplicación de las mismas y la importancia asignada, considerando tanto el estudio por sectores de actividad como a través de los factores de contingencia ya reseñados.

La Tabla 4 recoge las actividades de innovación y las relaciona con las variables contingentes. Considerando el número de trabajadores, podemos indicar que a mayor número de trabajadores en la empresa mayor cantidad de actividades innovadoras se realizan. En el caso de las empresas unipersonales podemos indicar que en éstas las actividades de éste tipo son mínimas y vienen a coincidir con las que se desarrollan en el sector agrícola, por lo que podríamos concluir que este sector está compuesto principalmente por explotaciones con un solo trabajador.

Si se analiza el volumen de facturación las conclusiones son semejantes, es decir, a mayor volumen de facturación mayor intensidad de empresas que participan de actividades relacionadas con la innovación. La única diferencia la podemos establecer analizando la antigüedad de las empresas, factor donde todas las empresas, independientemente de su edad, tienen un comportamiento homogéneo, actúan con la misma intensidad en las primeras actividades innovadoras propuestas, las que están relacionadas con las tecnologías de la comunicación, equipos informáticos, programas o contratación de personal técnico. Son aquellas propuestas que hemos denominado, con restricciones, como las de carácter reactivo y de bajo coste de instalación. En cuanto a las actividades que suponen un comportamiento innovador más elevado —las siete últimas propuestas— cuanto más antigua es la empresa mayor intensidad tienen sobre las mismas.

Tal como hemos indicado con anterioridad, por innovación no debemos limitarnos a los aspectos tecnológicos; hay que considerar ciertas intervenciones organizativas que supongan una nueva forma de realizar las tareas propias de cada departamento, la introducción de nuevas habilidades directivas o nuevas formas de entender el marketing, entre otras, que además pueden ser generadoras de ventaja competitiva. Los datos recogidos en la Tabla 5 indican el porcentaje de empresas que han aplicado o aplican alguna de las actividades de innovación indicadas. Observando la columna del total podemos considerar que los niveles de aplicación son en principio reducidos para todas las actividades propuestas excepto para la introducción de cambios incrementales en departamentos o unidades organizativas, que si han sido de aplicación en un porcentaje muy elevado de empresas (75,6%).

Analizando por sectores de actividad, el sector agrícola considera estas innovaciones propuestas como poco relevantes, debido a aspectos que ya hemos comentado, cómo el carácter unipersonal de la empresa.

En el sector calzado resulta destacable el gran porcentaje de empresas que

Tabla 4
ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN POR FACTORES CONTINGENTES*

		NÚMERO DE TRABAJADORES				*FACTURACIÓN (EN MILLONES DE PTAS)*				*EDAD EMPRESA (AÑOS)*		
OBJETIVOS DE LAS INNOVACIONES	*total*	*1*	*- de 10*	*10-50*	*+ de 50*	*- 50*	*50-100*	*101-500*	*+ 500*	*- 5 años*	*5-15 años*	*+ 15 años*
NUEVAS MEDIDAS SEGURIDAD E HIGIENE	73,0	6,6	67,3	78,2	92,1	46,1	68,6	80,1	85,3	74,7	70,3	73,7
INTRODUCCIÓN SISTEMAS DE COMUNICACIÓN	71,1	0,0	60,3	81,7	88,3	22,3	80,4	79,6	93,1	73,8	70,1	68,9
INTRODUCCIÓN NUEVOS EQUIPOS INFORMÁTICOS	58,2	0,0	42,1	69,5	83,0	16,3	56,5	68,8	80,5	60,5	58,2	55,2
INNOVACIONES PROTECCIÓN MEDIO AMBIENTE	38,1	0,0	30,4	42,3	56,8	13,5	46,7	42,0	49,3	33,9	33,8	47,2
DESARROLLO PROGRAMAS ESPECÍFICOS PARA LA GESTIÓN	56,5	0,0	42,9	66,0	80,3	14,1	54,5	68,6	79,8	58,4	53,9	56,9
CONTRATACIÓN PERSONAL TÉCNICO	27,6	0,0	13,4	24,0	35,6	4,6	12,2	25,9	31,3	23,0	20,8	17,2
INTROD. NUEVA MAQUINARIA PARA PRODUCTOS O PROCESOS EXISTENTES	30,2	0,0	19,2	37,8	44,0	6,4	23,9	38,2	43,9	28,3	26,3	36,1
INTROD. NUEVA MAQUINARIA PARA PRODUCTOS O SERVICIOS NUEVOS	48,0	0,0	20,5	36,3	49,1	7,4	23,3	25,7	56,8	31,1	24,4	37,2
MEJORA PROCESOS DE PRODUCCIÓN APLICADOS	41,4	74,0	22,8	37,7	49,8	37,0	20,6	36,0	42,7	26,1	31,4	50,8
I+D EN MEJORA PRODUCTOS YA EXITENTES	34,8	72,6	18,5	38,3	55,2	35,0	12,9	33,6	49,4	29,3	26,5	50,2
I+D EN PROCESOS	30,7	0,0	12,3	21,7	39,6	1,6	18,2	23,9	31,0	14,1	16,7	29,2
I+D EN PRODUCTOS NUEVOS	25,6	0,0	11,8	24,7	39,6	4,6	14,8	22,7	35,9	15,0	16,3	32,8
INNOVACIONES EN COMERCIALIZACIÓN	25,0	0,0	8,7	23,5	41,8	4,6	9,5	24,6	32,6	13,5	19,3	27,2
INVESTIGACIÓN COMERCIAL	15,5	0,0	8,9	15,2	39,3	1,6	14,4	18,2	24,3	6,3	17,0	25,1

* (en porcentajes)

Tabla 5
ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN EN ORGANIZACIÓN Y MARKETING POR SECTORES*

	TOTAL	*CALZADO*	*JUGUETE*	*AGRICULTURA*	*CONSTRUCCIÓN*
NUEVAS MANERAS Y TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	26,7	24,1	29,0	2,8	43,9
SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO Y CALIDAD TOTAL	27,9	21,7	62,1	18,2	15,7
REESTRUCTURACIÓN Y REASIGNACIÓN DE FUNCIONES	28,6	46,3	16,1	0,0	58,5
CAMBIOS INCREMENTALES EN DEPARTAMENTOS Y UNIDADES	75,6	10,4	3,4	0,0	12,5
NUEVOS SISTEMAS DE MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA	18,0	19,3	25,8	2,8	14,7
RECLUTAMIENTO PERSONAL ESPECIALIZADO	20,2	18,6	6,9	9,1	40,8
NUEVA IMAGEN CORPORATIVA	14,7	35,7	0,0	0,0	20,5
OTROS	33,5	17,6	27,6	79,2	15,7

* (en porcentajes)

llevan a cabo reestructuraciones organizativas significativas para su funcionamiento (46,3%), así cómo la búsqueda de una nueva imagen corporativa y de marca (35,7%). El sector juguetero incide, sobre todo, en las actividades tendentes al aseguramiento de la calidad y la introducción de técnicas orientadas a la calidad total (62,1%), la consideración de nuevas formas de dirigir y administrar la organización (29%), muy relacionado con la calidad, y nuevos sistemas de marketing y distribución (25,8%).

El sector más activo de los analizados es el de la construcción, que centra sus actividades de innovación organizativa y de marketing en las nuevas maneras y técnicas de administración y gestión (43,9%), la reestructuración de

Tabla 6
ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN EN ORGANIZACIÓN Y MARKETING POR FACTORES CONTINGENTES*

		NÚMERO DE TRABAJADORES				*FACTURACIÓN (EN MILLONES DE PTAS)*				*EDAD EMPRESA (AÑOS)*		
ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN	*total*	*1*	*- de 10*	*10-50*	*+ de 50*	*- 50*	*50-100*	*101-500*	*+ 500*	*- 5 años*	*5-15 años*	*+ 15 años*
NUEVAS MANERAS Y TÉCNICAS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN	26,7	0,0	16,8	33,4	40,2	11,8	22,6	33,2	33,6	23,0	27,3	30,3
SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO Y CALIDAD TOTAL	27,9	13,8	23,2	22,9	61,6	18,0	29,5	25,0	37,5	17,2	30,1	38,7
REESTRUCTURACIÓN Y REASIGNACIÓN DE FUNCIONES	28,6	0,0	14,6	37,1	47,2	10,0	16,0	26,9	51,3	34,0	24,3	26,2
CAMBIOS INCREMENTALES EN DEPARTAMENTOS Y UNIDADES	7,6	0,0	0,5	8,8	24,4	1,7	2,6	3,3	18,9	4,2	8,1	10,9
NUEVOS SISTEMAS DE MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA	18,0	0,0	12,8	17,9	38,7	2,3	23,7	20,5	25,6	9,6	22,2	23,9
RECLUTAMIENTO PERSONAL ESPECIALIZADO	20,2	0,0	16,2	22,0	31,5	14,2	19,5	23,4	20,8	16,0	25,6	19,6
NUEVA IMAGEN CORPORATIVA	14,7	0,0	7,4	18,6	25,6	0,0	3,7	25,8	20,6	10,1	18,5	16,0
OTROS	33,5	89,7	44,6	27,4	6,5	59,8	39,5	31,6	11,2	32,9	32,4	35,9

* (en porcentajes)

los departamentos y la reasignación de responsabilidades (58%) y en los procesos de reclutamiento de personal técnico (40%). Los cuatro sectores objeto de estudio evidencian comportamientos muy diferenciados, mientras el sector agrícola permanece poco sensible a estas innovaciones, en el sector del calzado las empresas se dedican a reestructurarse internamente y a crear una imagen de empresa y generar una marca reconocible. El sector juguetero, probablemente por las amenazas de terceros países competidores, se centra en las actividades tendentes a garantizar la calidad de sus productos y sistemas productivos, y en nuevas formas de comercializar y distribuir sus productos. Las

empresas del sector de la construcción están en un período de intenso cambio, centrándose en aspectos de carácter interno cómo los estilos de dirección, el rediseño organizativo y la búsqueda de recursos humanos de alta cualificación.

El análisis de la Tabla 6, que recoge las actividades de innovación organizativa y de marketing relacionada con los factores de contingencia, nos muestra que cuanto mayor número de trabajadores tiene la empresa, mayor es su actividad innovadora en estas actividades, tal como constatamos con las innovaciones en tecnología de la Tabla 4.

Si relacionamos el volumen de facturación con las actividades propuestas, nos encontramos con la misma explicación que en el caso anterior, mayor volumen de facturación se traduce en mayor intensidad innovadora.

Con respecto a la relación entre edad de la empresa y la innovación organizativa, la explicación que extraemos es coincidente con la de los dos casos anteriores, excepto para la actividad que hace referencia a la reestructuración y reasignación de funciones, que se muestra más aplicada en las empresas más jóvenes, que es probable que precisen de mayores ajustes organizativos para poder consolidarse.

6. Conclusiones

Las principales conclusiones, serían:

1. Las PYME de los sectores analizados de la Comunidad Valenciana no adoptan comportamientos empresariales homogéneos en cuanto a la definición de los objetivos de las innovaciones planteadas; lo cual implica el establecimiento de actitudes diferentes a la hora de gestionar la tecnología y las innovaciones.

2. Existe una clara orientación conservadora, señalada por la selección de objetivos prioritarios (costes, volumen de ventas, mejora de la productividad) en la gestión de las innovaciones, más orientada al desarrollo de capacidades productivas y de la rentabilidad que, a obtener ventajas competitivas basadas en el desarrollo de innovaciones radicales.

3. Sectorialmente, existe una clara tendencia a la realización de actividades orientadas a la adaptación o cumplimiento de una norma legal, a la introducción de nuevas tecnologías de la comunicación y a la inversión en equipos informáticos y programas de gestión interna, reafirmando las conclusiones extraídas anteriormente referentes a los objetivos planteados por las PYME, centradas principalmente en la reducción de costes y el incremento del volumen de producción.

4. En referencia a los aspectos organizativos y de marketing de las actividades de innovación, las PYME de los sectores analizados de la Comunidad Valenciana, adoptan comportamientos poco homogéneos, pasando de una baja sensibilidad del sector agrícola; a reestructuraciones internas, creación de imagen de empresa y marca reconocibles del sector del calzado; a actividades tendentes a garantizar la calidad de sus productos y sistemas productivos y nuevas formas de comercializar y dis-

tribuir sus productos del sector juguetero; hasta actividades centradas en aspectos de carácter interno, estilos de dirección, rediseño organizativo y búsqueda de Recursos Humanos de alta cualificación, en el sector de la construcción).

Utilizando la gestión de la innovación y la tecnología como factor competitivo diferencial de forma continua, la PYME Valenciana adquiere la capacidad para hacer frente a sus rivales, es decir, le permitirá desarrollar una ventaja competitiva relativa; por tanto, uno de los factores determinantes del grado de competitividad de la PYME y su supervivencia en el mercado es su actitud ante la innovación y su capacidad para realizar innovaciones. Para competir en un entorno constantemente cambiante, las PYME deben crear nuevos productos, servicios y procesos; para dominar el mercado, deben adoptar la innovación como una forma de vida.

Bibliografía

ACS Z.J. and AUDRETSCH D.B. (1989): "Small Firms in U.S. Manufacturing. A First Report", *Economics Letters*, 31(4):399-402.

BERRY, M. y TAGGART, J.H. (1994): "Managing Technology and Innovation: a review", *R & D Management*, 24(4):341-353.

CLAVER, E. y GÓMEZ, J.M. (1997): "Las PYMES y la Iniciativa Empresarial", Alicante. Universidad de Alicante.

DE WOOT, P. (1990): *High Technology Europe. Strategis Issues for Global Competitiveness*. Oxford, Basil Blackwell Ltd.

FITZROY F.R. y KRAFT K. (1991): "Firm size, grown and innovation: same evidence from West Germany", *in Innovation and Tecnological change: An International Comparison*. University of Michigan Pres, pp. 153-159.

HORNSCHILD, K. y MEYER-KRAHMER, F. (1992): "Evaluation of Economic Effects: Relevance and Impacts of EC-Programmes promoting Industrial R&D with special emphasis on Small and Medium sized Enterprises", *Commision of the European Communities, Monitor/ Spear Programme*.

LEFEBVRE, L.A. y LEFEBVRE, E. (1993a): "Competing International through Multiple Innovative Efforts", *R&D Management*, 23(3):227-237.

LEFEBVRE, L.A. y LEFEBVRE, E. (1993b): "Competitive Positioning and Innovative Efforts in SMEs", *Small Business Economics*, 5(4): 297-305.

MARCH, I., COBOS, A., CORTÉS, A., LLORIA, B., OLTRA, V., PONS, M. (1999): "Innovación y Competitividad. Metodología de Análisis Sectorial". Valencia, Universitat de València.

METCALFE, J.S.; GEORGHIOU, L.; CUNNINGHAM, P. y CAMERON, H.M. (1992): "Evaluation of the impact of European Community Research Programmes upon the Competitiveness of European Industry. Concepts and Aproaches", *Commision of the European Communities, Monitor/Spear Programme*.

O.C.D.E. (1993): *Les Petites et Moyennes Entreprises: technologie et competitivité*.

PORTER, M. (1980): *Competitive Strategy: Technicques for Analyzing Industries and Competitors,* Free Press.

RUCABADO, J. (1992): "Las PYMEs y la Innovación Tecnológica", *Economía Industrial*, noviembre/diciembre, 288:99-111.

SCHUMPETER, J. A. (1934): *The theory of economic development*. Cambridge, Massachussetts, Harvard University Pres.

STORPER, M. y SCOTT, A.J. (1988): "The Geographical foundations and social regulation of flexible production complexes". Wolch, J. And Dear, M. (eds.) *Territory and Social Reproduction*. London and Boston, Alled and Urwin.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

EL "MODEL" VALENCIÀ D'OCUPACIÓ

JOSEP BANYULS
ERNEST CANO
JOSEP VICENT PICHER
AMAT SÁNCHEZ
UNITAT DE INVESTIGACIÓ SOBRE ECONOMIA I POLÍTICA LABORAL (ECOLAB)
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

ABSTRACT

A PARTIR DE LA CRISI DELS ANYS SETANTA EMERGEIX ALS PAÏSOS OCCIDENTALS INDUSTRIALITZATS UN NOU "MODEL" D'OCUPACIÓ, CARACTERITZAT NO SOLS PER LA PERSISTÈNCIA DELS PROBLEMES ASSOCIATS A L'ATUR SINÓ, A MÉS, PER L'EXPANSIÓ DE LES FORMES ATÍPIQUES DE L'OCUPACIÓ AIXÍ COM PER LA PROGRESSIVA REDUCCIÓ DELS DRETS DE SEGURETAT DELS TREBALLADORS. EN L'ARTICLE PRESENTEM ALGUNES REFLEXIONS SOBRE LA DINÀMICA RECENT DEL MERCAT DE TREBALL VALENCIÀ, QUE REFLECTEIX LES TENDÈNCIES GENERALS QUE ACABEM DE SENYALAR. EN AQUEST CONTEXT NO ÉS SUFICIENT ANALITZAR L'EVOLUCIÓ DE L'OCUPACIÓ I LES TAXES D'ATUR. ÉS NECESSARI REFERIR-NOS TAMBÉ ALS ASPECTES QUALITATIUS (SALARIS, CONDICIONS DE TREBALL, PRECARIETAT) QUE HAN AFECTAT A L'EVOLUCIÓ RECENT DE L'OCUPACIÓ. PLANTEJAT L'ANÀLISI EN AQUESTS TERMES, EL "MODEL" VALENCIÀ D'OCUPACIÓ PRESENTA NOMBROSES OMBRES.

Introducció

En un context d'atur significatiu, bona part de les reflexions sobre el mercat de treball i les polítiques d'ocupació a les economies de mercat occidentals han adoptat una orientació fonamentalment quantitativa. Es tracta d'augmentar l'ocupació, fins i tot d'arribar a la plena ocupació, millorant la competitivitat, la productivitat i l'eficiència dels mercats de treball, i això subordina els elements qualitatius lligats a l'ocupació (estabilitat, jornada, ingressos…). Així, malgrat que les declaracions *políticament correctes* afirmen que "la plena ocupació no sols consisteix en oferir més sinó també millors llocs de treball" (Consejo de la Unión Europea

2002), de fet aquest objectiu es concreta de forma clara quantitativament però de manera molt difusa en els aspectes qualitatius[1]. Això deriva sens dubte de les polítiques desreguladores dels anys vuitanta i noranta, que han estés la idea que és millor l'ocupació precària que l'atur (Ricca 1992) amb el suport de certes teories econòmiques que defensen una visió simple i precaritzadora de la flexibilitat (la reducció dels drets laborals de seguretat, en definitiva) com a condició per a l'eficiència i la creació d'ocupació.

La qüestió essencial és que ens trobem enfront d'un canvi en la norma social d'ocupació (Prieto 1999), és a dir, en el "model" d'ocupació en les dues vessants d'aquest terme: com a descripció de les tendències observades en la realitat laboral i com a paradigma que orienta l'acció pública en el mercat de treball. El període previ a la crisi econòmica dels setanta als països europeus occidentals va estar determinat per una orientació cap a la plena ocupació, entesa com a condició per a la integració social i el benestar dels treballadors[2] (Britton 1997). Això va suposar no sols garantir taxes d'atur reduïdes —objectiu quantitatiu— sinó també desenvolupar un model institucional d'ocupació *estàndard* caracteritzat per un seguit de drets de seguretat dels treballadors (de l'ocupació, dels ingressos, de les condicions de treball, de la protecció social) a través de la regulació política i col·lectiva (Standing 1997). Aquest model d'ocupació s'enfronta, a partir dels anys setanta, a les profundes transformacions estructurals esdevingudes a les economies desenvolupades: incertesa econòmica, globalització, pràctiques flexibilitzadores de les empreses, afebliment de la posició política dels treballadors enfront del capital, etc. Resulta així un nou "model" caracteritzat per la persistència de problemes d'atur però, sobretot, per l'expansió de formes *atípiques* d'ocupació (temporal, a jornada parcial, fins i tot clandestina) i per la progressiva reducció dels drets de seguretat esmentats.

La present reflexió sobre la dinàmica del mercat de treball valencià en el període recent de creació d'ocupació s'emmarca en aquestes tendències. No és suficient, per tant, analitzar l'evolució de la població ocupada o la taxa d'atur (com farem en el primer apartat), sinó que és necessari incloure referències als elements qualitatius de l'ocupa-

[1] Per exemple, les orientacions actuals de la política europea d'ocupació marquen com a objectiu assolir al 2010 una taxa d'ocupació global del 70% (60% per a les dones, 50% per a les persones de major edat), mentre que l'objectiu de "mantenir i millorar la qualitat dels llocs de treball" no es concreta en cap indicador avaluable i inclou factors que poden ser fins i tot contradictoris –com ara la flexibilitat i la seguretat de l'ocupació– sense marcar prioritats ni indicar la forma de resoldre aquestes contradiccions (Consejo de la Unión Europea 2002).

[2] És cert, no obstant això, que la idea de plena ocupació se sustentava en un model familiar tradicional i en una mobilització laboral desigual, de manera que la participació plena en el mercat de treball corresponia bàsicament als treballadors masculins però no a les dones (Salais et alt. 1990:169).

ció que han marcat aquesta evolució (aspecte al que dedicarem el segon apartat). Es tracta d'una anàlisi sintètica i global, per la qual cosa es perden molts dels matisos que caracteritzen una realitat laboral complexa com la que ens ocupa i resulta difícil proporcionar elements explicatius suficients de les tendències detectades. No obstant això, en el tercer apartat realitzarem una breu incursió, sempre global, en un dels determinants clau per a comprendre la configuració del mercat de treball valencià: les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball. L'article finalitza amb un apartat de conclusions valoratives sobre els aspectes essencials del model valencià d'ocupació, menys "modèlic" del que podria semblar en una primera aproximació.

1. Visió global del mercat de treball valencià

L'evolució de la població ocupada i aturada al País Valencià des de principis dels anys noranta fins l'actualitat ha vingut marcada pel comportament cíclic de l'economia valenciana —seguint les pautes de la resta d'economies occidentals— en aquest període, com es pot observar a la Taula 1. L'any 1991 va suposar el final de la fase alcista de la segona meitat dels vuitanta i l'inici d'una important crisi de l'ocupació que durarà fins 1994, amb un augment de la població aturada del 66% (fruit de la destrucció d'un 5% de l'ocupació i de la incorporació de nous actius). Si bé és cert que aquest augment de l'atur va ser superior al País Valencià que a Espanya, també ho és que la caiguda de l'ocupació valenciana va ser un tant menor i major la incorporació d'actius. La recuperació del mercat de treball valencià es produeix pròpiament a l'any 1995, moment en què l'atur comença a reduir-se i es torna —amb major rapidesa del que ocorre al conjunt espanyol— als nivells d'ocupació de principis de la dècada.

En la mesura que ens interessa estudiar el "model valencià" de creació d'ocupació, el període rellevant per a l'anàlisi serà el posterior a 1994, tal com apareix recollit a la Taula 2. El punt de partida ve definit per una elevada taxa d'atur (24,6%), semblant a l'espanyola però molt superior a la mitjana europea (11%). La taxa d'activitat valenciana en 1994 era del 52% i la taxa d'ocupació del 39%, quasi dos punts més que la mitjana espanyola, valors reduïts en el context europeu que reflecteixen un problema greu de desocupació i una baixa participació laboral de la població[3]. L'any 2001 ve definit, en canvi, per una taxa d'atur al País Valencià del 10,8%, més de dos punts per baix de la mitjana espanyola, una taxa d'activitat del 54% i una taxa d'ocupació del 48%, quasi tres punts superior a la mitjana espanyola.

[3] Utilitzant com a referència la població de 15 a 64 anys, EUROSTAT determina que la taxa d'ocupació a Espanya en 1994 era del 45,5%, mentre que la mitjana de la Unió Europea era del 60,1%.

Taula 1
POBLACIÓ ACTIVA, OCUPADA I ATURADA.
PAÍS VALENCIÀ I ESPANYA, 1991-2001, MITJANES ANUALS (*)

	País Valencià						*Espanya*		
	Actius		*Ocupats*		*Aturats*		*Actius*	*Ocupats*	*Aturats*
	Milers	*Índex*	*Milers*	*Índex*	*Milers*	*Índex*	*Índex*	*Índex*	*Índex*
1991	1514,3	100,0	1276,6	100,0	237,7	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	1544,8	102,0	1248,4	97,8	296,4	124,7	100,5	98,1	113,2
1993	1577,4	104,2	1202,8	94,2	374,6	157,6	101,6	93,9	141,3
1994	1603,0	105,9	1208,7	94,7	394,3	165,9	102,6	93,0	151,7
1995	1635,6	108,0	1268,7	99,4	366,9	154,4	103,7	95,5	145,5
1996	1653,0	109,2	1293,1	101,3	359,8	151,4	105,7	98,3	143,7
1997	1655,3	109,3	1320,1	103,4	335,1	141,0	107,0	101,2	136,2
1998	1653,4	109,2	1375,9	107,8	277,5	116,7	107,9	104,7	124,2
1999	1673,8	110,5	1441,2	112,9	232,6	97,9	109,0	109,6	105,8
2000	1749,1	115,5	1546,5	121,1	202,5	85,2	111,7	114,8	96,2
2001	1781,3	117,6	1589,1	124,5	192,2	80,9	112,7	117,1	89,8

(*) Les dades no inclouen la revisió metodològica introduïda per l'INE en 2002
Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* i elaboració pròpia

En síntesi, l'evolució del mercat de treball valencià des de 1994 a 2001 es concreta en un increment important de l'ocupació (31,5%), un augment de la taxa d'activitat de dos punts percentuals, una reducció de la taxa d'atur de quasi catorze punts i un augment de la taxa d'ocupació de nou punts. Si comparem amb els resultats corresponents per al conjunt d'Espanya, el País Valencià registra en el període una major creació d'ocupació i una major reducció de la

Taula 2
OCUPATS I TAXES D'ACTIVITAT, ATUR I OCUPACIÓ.
PAÍS VALENCIÀ I ESPANYA, 1994-2001 (*)

	Ocupats (índex 1994)		*Taxa activitat (1)*		*Taxa atur (2)*		*Taxa ocupació (3)*	
	P.Valencià	*Espanya*	*P.Valencià*	*Espanya*	*P.Valencià*	*Espanya*	*P.Valencià*	*Espanya*
1994	100,0	100,0	51,9%	49,0%	24,6%	24,2%	39,2%	37,2%
1995	105,0	102,7	51,6%	49,0%	22,4%	22,9%	40,0%	37,8%
1996	107,0	105,7	51,7%	49,6%	21,8%	22,2%	40,4%	38,6%
1997	109,2	108,8	51,3%	49,8%	20,2%	20,8%	40,9%	39,5%
1998	113,8	112,6	50,9%	50,0%	16,8%	18,8%	42,4%	40,6%
1999	119,2	117,8	51,2%	50,2%	13,9%	15,9%	44,1%	42,3%
2000	127,9	123,4	53,2%	51,3%	11,6%	14,1%	47,1%	44,1%
2001	131,5	125,9	54,0%	51,6%	10,8%	13,0%	48,1%	44,8%

(*)Les dades no inclouen la revisió metodològica introduïda per l'INE en 2002
(1) Actius/Població de 16 i més anys. (2) Aturats/Actius. (3) Ocupats/Població de 16 i més anys
Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* i elaboració pròpia

taxa d'atur. Es poden diferenciar en aquesta comparació dues etapes diferents: de 1994 a 1997 les taxes d'atur espanyola i valenciana es redueixen de manera semblant, mentre que des de 1998 la creació d'ocupació al País Valencià és més intensa i, en conseqüència, la taxa d'atur valenciana es redueix més ràpidament. Aquest primer balanç resulta positiu per al mercat de treball valencià, però la comparació amb la Unió Europea introdueix matisos: malgrat l'increment de la taxa d'ocupació valenciana, continua essent inferior a la mitjana europea i la taxa d'atur és superior, tot i haver-se produït una convergència més notable que la registrada per Espanya[4]. Els resultats aconseguits han de relativitzar-se, per tant, atesa la llarga distància que encara resta

[4] La taxa d'atur calculada per EUROSTAT per al conjunt de la Unió Europea és del 8,4% a l'any 2000, 3,2 punts inferior a la del País Valencià i 5,7 punts a la d'Espanya. Quant a taxa d'ocupació, utilitzant com a referència la població de 15 a 64 anys (com fa EUROSTAT), a l'any 2000

per recórrer per tal d'acostar-se realment a la mitjana europea i, més encara, per tal d'arribar a nivells compatibles amb l'objectiu de plena ocupació.

L'anàlisi de la situació laboral per sexes, a partir d'alguns indicadors recollits a la Taula 3, permet matisar un poc més els trets positius de la creació d'ocupació al País Valencià. La incorporació de les dones al mercat de treball valencià —mesurada per la taxa d'activitat— ha crescut mentre que la dels homes no ha variat a penes. Ara bé, el recorregut de dones i homes dins del mercat de treball és significativament diferent. L'ocupació femenina ha crescut a un ritme més ràpid que la masculina, però les diferències inicials quant a mobilització i atur eren tan elevades que persisteix una negativa situació laboral de les dones. Així, la incidència de l'atur és significativament superior entre les dones i només a partir de 1999 es redueix la bretxa quant a taxa d'atur entre sexes. La taxa d'ocupació de les dones valencianes, malgrat haver crescut, és baixa i molt inferior a la dels homes, i la diferència entre sexes s'ha mantingut al voltant de 27 punts percentuals al llarg de tot el període, sense millorar en aquest sentit la posició relativa de les dones quant a incorporació efectiva a l'ocupació. Es pot argumentar que la pitjor situació d'atur i ocupació de les dones és un fenomen general a la Unió Europea —la qual cosa, òbviament, no minimitza els nostres problemes— però les diferències entre sexes són més elevades per al cas valencià[5].

Un matís addicional apareix quan analitzem la situació d'atur al País Valencià per trams d'edat (veure Taula 4). Mentre que la taxa d'atur global valenciana es redueix en més de la meitat des de 1994 a 2001, la reducció és inferior en el cas dels joves de 16 a 19 anys i en els majors de 55 anys. D'altra banda, les taxes d'atur dels col·lectius amb menys de 25 anys continuen essent significativament superiors a la mitjana malgrat haver-se reduït, indicant una situació especialment problemàtica dels joves en el mercat de treball valencià[6]. Quant a la incidència de l'atur de llarga durada al País Valencià, mostra una evolució descendent quasi continua: si al 1994 un 57% dels aturats havia cercat feina més d'un any, aquesta proporció s'ha reduït al 43% a l'any 2000 i al

era del 63,1% per a la Unió Europea i del 54,7 % per a Espanya, mentre que es pot estimar que per al País Valencià estaria al voltant del 58%.

[5] Segons EUROSTAT, la diferència entre homes i dones a l'any 2000 quant a taxa d'ocupació és de 18,6 punts percentuals a la Unió Europea y de 29,3 punts a Espanya. D'altra banda, les dones registren una taxa d'atur 2,7 punts superior als homes per al conjunt de la Unió Europea i 10,8 punts superior en el cas d'Espanya.

[6] Segons EUROSTAT, la taxa d'atur dels menors de 25 anys a la Unió Europea era del 16,2% per a l'any 2000, vuit punts superior a la mitjana europea, mentre que a Espanya la taxa d'atur dels menors de 25 anys era del 26,2%, dotze punts superior a la mitjana espanyola. Amb la mateixa metodologia, l'EPA registra una taxa d'atur del 21,5% per als menors de 25 anys al País Valencià, deu punts superior a la mitjana valenciana.

Taula 3
OCUPATS I TAXES D'ACTIVITAT, ATUR I OCUPACIÓ, PER SEXES.
PAÍS VALENCIÀ, 1994-2001 (*)

	Ocupats (índex)		*Taxa activitat (1)*		*Taxa atur (2)*		*Taxa ocupació (3)*		
	Homes	*Dones*	*Homes*	*Dones*	*Homes*	*Dones*	*Homes*	*Dones*	*Diferència*
1994	100,0	100,0	66,0%	38,5%	19,2%	33,4%	53,4%	25,6%	27,7
1995	103,9	107,1	65,4%	38,7%	17,0%	31,0%	54,2%	26,7%	27,6
1996	105,5	110,0	65,6%	38,6%	16,6%	30,0%	54,7%	27,0%	27,7
1997	105,4	116,8	64,7%	39,0%	15,2%	27,9%	54,9%	28,1%	26,7
1998	109,9	121,7	64,5%	38,5%	11,6%	24,7%	57,0%	29,0%	28,0
1999	113,4	130,8	64,3%	39,2%	9,2%	21,0%	58,4%	31,0%	27,4
2000	119,4	144,9	65,9%	41,5%	7,6%	17,3%	60,9%	34,3%	26,6
2001	122,3	149,6	67,0%	42,0%	7,3%	16,0%	62,1%	35,3%	26,9

(*) Les dades no inclouen la revisió metodològica introduïda per l'INE en 2002
(1) Actius/Població de 16 i més anys. (2) Aturats/Actius. (3) Ocupats/Població de 16 i més anys
Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* i elaboració pròpia

40% al 2001, inferior a la registrada al conjunt de la Unió Europea (46% al 2000). No obstant això, continua essent un problema important, tenint en compte que una cinquena part dels aturats valencians porta més de dos anys cercant feina.

La caracterització global de la creació d'ocupació al País Valencià s'ha de completar amb una referència a la distribució sectorial de la població ocupada (veure Taula 5). En aquest sentit, cal assenyalar la reducció en termes absoluts i relatius experimentada per l'agricultura valenciana, que s'ha reduït entre 1994 i 2001 en un 28% (suposa a hores d'ara el 4,4% del total d'ocupats), en un pas més de la tendència de les darreres dècades cap a una significativa pèrdua de pes d'aquest sector dintre de la població activa i en el conjunt del PIB valencià. Ha crescut l'ocupació en indústria, construcció i serveis, però amb ritmes i intensitat diferents. La ocupació industrial ha tingut certs anys de caiguda en termes absoluts, malgrat haver augmentat

Taula 4
TAXES D'ATUR PER EDATS I PERCENTATGE D'ATUR DE LLARGA DURADA. PAÍS VALENCIÀ, 1994-2001

	16-19 anys	*20-24 anys*	*25-54 anys*	*55 i més*	*Total*	*% llarga durada*
1994	49,6%	39,1%	21,4%	12,9%	24,6%	57,3%
1995	47,7%	37,3%	19,2%	11,7%	22,4%	53,9%
1996	49,8%	36,0%	18,6%	11,1%	21,8%	51,8%
1997	52,9%	33,3%	16,9%	11,2%	20,2%	54,6%
1998	41,9%	27,3%	14,3%	9,7%	16,8%	52,9%
1999	35,4%	23,1%	11,8%	8,5%	13,9%	47,7%
2000	28,8%	19,1%	9,8%	8,6%	11,6%	42,9%
2001	28,6%	17,0%	9,2%	8,3%	10,8%	40,2%

Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* i elaboració pròpia

un 10% entre 1994 i 2001, i ha perdut importància relativa dins de l'ocupació al País Valencià (suposa a hores d'ara el 24%). La indústria, doncs, no és el motor del model valencià d'ocupació, com a expressió de les seues deficiències estructurals, en particular en molts dels sectors tradicionals, les quals s'han fet paleses en els períodes recessius anteriors. El sector de serveis, en canvi, ha experimentat un creixement d'ocupació gairebé continu, un 40% entre 1994 i 2001, millorant la seua posició en la distribució sectorial de la població ocupada valenciana (suposa a hores d'ara quasi el 60%). Ha estat el sector de la construcció, tanmateix, el que ha registrat un major augment de l'ocupació, del 112% entre 1994 i 2001. Això, atés el fort component cíclic de la construcció —amb una elevada inestabilitat, per tant, de la seua ocupació a mitja i llarg termini—, relativitza la solidesa de la creació recent d'ocupació al País Valencià[7].

[7] De fet, l'increment de l'ocupació a la construcció ha suposat el 23% de l'increment de l'ocupació al País Valencià, mentre que al conjunt d'Espanya ha representat el 19%.

Taula 5
POBLACIÓ OCUPADA PER SECTOR ECONÒMIC.
PAÍS VALENCIÀ, 1994-2001

	Agricultura		*Indústria*		*Construcció*		*Serveis*		*Total*
	s/total	*Índex*	*s/total*	*Índex*	*s/total*	*Índex*	*s/total*	*Índex*	*Índex*
1994	8,0%	100,0	28,5%	100,0	7,7%	100,0	55,9%	100,0	100,0
1995	7,5%	98,7	27,4%	101,0	9,3%	126,5	55,9%	104,9	105,0
1996	6,8%	92,1	25,6%	96,1	9,5%	132,2	58,1%	111,2	107,0
1997	6,1%	83,8	24,9%	95,3	9,3%	132,2	59,7%	116,7	109,2
1998	5,7%	81,8	26,1%	104,4	9,3%	138,2	58,8%	119,9	113,8
1999	5,2%	78,0	24,6%	103,2	10,3%	160,4	59,8%	127,6	119,2
2000	4,9%	79,4	24,1%	108,1	11,0%	182,5	60,1%	137,5	127,9
2001	4,4%	72,0	23,9%	110,1	12,4%	211,8	59,4%	139,8	131,5

Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* i elaboració pròpia

Després d'aquest recorregut hauríem de concloure amb una valoració positiva de l'evolució que ha experimentat el mercat laboral valencià a partir de 1994: un creixement de tres-cents vuitanta mil ocupats, els nou punts percentuals d'increment en la taxa d'ocupació, la reducció de poc més de dues-centes mil persones en el nombre d'aturats, els catorze punts percentuals de reducció de la taxa d'atur o els dèsset punts de reducció en el pes relatiu dels aturats de llarg durada sobre el total d'aturats. Però no tot són flors i violes a la realitat laboral valenciana. Per exemple, cal relativitzar un tant la solidesa de l'ocupació creada i, d'altra banda, tampoc no hem d'oblidar que encara ens resta camí a recórrer, tant si es desitja acabar amb la situació de greuge diferencial d'homes i dones, com si allò que es pretén és assolir uns paràmetres laborals al País Valencià homologables als de la Unió Europea. Malgrat tot, no són aquestes les principals objeccions a fer. Ens equivocaríem si férem un balanç únicament i exclusiva amb la vessant més quantitativa de la realitat laboral, perquè seria una anàlisi parcial i incompleta. És per això que al següent epígraf dirigim la nostra atenció

envers les condicions d'ocupació i treball, per tal de conèixer quins canvis ha experimentat la qualitat de l'ocupació existent al País Valencià al llarg del període posterior a 1994.

2. Condicions d'ocupació i treball

Als darrers anys, quatre de cada cinc ocupats al País Valencià són treballadors assalariats, i més d'una tercera part d'aquests últims tenen un contracte temporal (veure Taula 6). Es tracta d'una situació peculiar al context europeu, tot i que la trajectòria seguida al llarg de la recent etapa de creació d'ocupació ens ha permés anar escurçant les diferències. D'un costat, des de 1994, a la realitat laboral valenciana ha tingut lloc un creixement gradual però continuat de la taxa d'assalarització. Així i tot, una taxa d'assalarització al voltant del 81% com l'actual encara és lleugerament reduïda —més de tres punts— al context europeu[8]. De l'altre costat, a partir de 1998, tot just a continuació de la reforma laboral de 1997, s'esdevé una significativa reducció en les taxes de temporalitat de les dones, la qual cosa arrossega la incidència global de la temporalitat a nivells inferiors al 40% per primera vegada des de l'inici del procés de creació neta d'ocupació, alhora que es tradueix en una reducció important de les diferències entre homes i dones en aquest aspecte[9]. Ara bé, allò més preocupant és que la incidència de la temporalitat en 2001 (cinc punts per sobre de l'espanyola) assoleix nivells de més de dues vegades i mitja per sobre dels del conjunt de la Unió Europea[10].

[8] Segons EUROSTAT, a l'Europa dels quinze la taxa d'assalarització és del 84,3% en 2001, més de tres punts per sobre de la valenciana.

[9] Cal afegir dues consideracions al voltant de totes aquestes qüestions. D'una banda, i d'acord amb la informació de l'*Encuesta de Población Activa* de l'INE, aquests canvis a la incidència de la temporalitat al País Valencià es troben bastant allunyats dels que tenen lloc al conjunt d'Espanya, on ni la reducció de la taxa de temporalitat de les dones és de tanta envergadura (sols es redueix poc més de tres punts entre 1994 i 2001, en passar del 37,6% al 34,3%) ni les diferències entre les taxes de temporalitat d'homes i dones són retallades de manera substancial (5,8 punts percentuals de diferència en 1994 i 4,3 en 2001, sempre superiors entre les dones). Tot i les diferències metodològiques entre l'*Encuesta de Población Activa* i l'*Encuesta de Coyuntura Laboral*, aquests indicadors permeten identificar l'existència de discrepàncies importants entre el País Valencià i Espanya en termes d'incidència i evolució de la temporalitat de les dones i dels homes. D'altra banda, la segona consideració té a veure amb les esmentades diferències metodològiques. No hem d'oblidar que les taxes de temporalitat per sexe al País Valencià, en haver sigut obtingudes a partir d'informació de l'*Encuesta de Coyuntura Laboral*, no es troben referides a la totalitat dels assalariats, sinó que sols són contemplats els treballadors afiliats al Règim General de la Seguretat Social i al Règim Especial de la Mineria del Carbó (hi manquen, per exemple, els de l'agricultura o els de l'Administració Pública). A més a més, hem de prendre amb certa precaució les sèries temporals obtingudes a partir d'aquesta darrera font d'informació, i això a causa del canvi metodològic practicat a partir del primer trimestre de 1997, on destaca la inclusió a l'àmbit d'investigació dels centres de menys de sis treballadors (anteriorment exclosos).

[10] D'acord amb la informació d'EUROSTAT, la taxa de temporalitat al conjunt dels quinze estats membres de la Unió Europea en 2001 era del 13,4%. En realitat, amb les excepcions d'Espanya, Portugal i Finlàndia (amb unes taxes de temporalitat del 31,6%, el 20,3% i el 17,9%, respectivament), cap dels altres dotze estats assoleix la fita del 15% en 2001.

Taula 6
ASSALARITZACIÓ I TEMPORALITAT, 1994-2001

	Taxa assalarització (1)		*Taxa temporalitat (2)*		*Taxa temporalitat al P.V. per sexe (3)*		
	P.Valencià	*Espanya*	*P.Valencià*	*Espanya*	*Dones*	*Homes*	*Diferència*
1994	74,1%	73,5%	42,4%	33,8%	47,0%	32,2%	14,9
1995	75,6%	74,3%	44,3%	34,9%	43,0%	32,2%	10,8
1996	76,9%	74,9%	42,4%	33,8%	41,1%	30,5%	10,6
1997	77,4%	76,1%	41,1%	33,5%	48,4%	37,3%	11,1
1998	79,2%	76,9%	39,8%	33,0%	42,0%	39,9%	2,2
1999	79,8%	78,4%	38,5%	32,8%	40,4%	39,4%	0,9
2000	81,2%	79,5%	35,6%	32,0%	42,1%	39,0%	3,1
2001	80,9%	79,8%	36,8%	31,7%	38,2%	37,4%	0,8

(1): Pes relatiu dels assalariats sobre el total d'ocupats; (2): pes relatiu dels assalariats temporals sobre el total d'assalariats.
Font: (1) i (2), Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa* (mitjanes anuals); (3) Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, *Encuesta de Coyuntura Laboral* (primer trimestre de cada any); i elaboració pròpia.

Quant al tipus de jornada laboral (veure Taula 7), tot i tenir lloc una tendència continuada al creixement del pes relatiu dels assalariats a temps parcial, i malgrat la intensitat d'aquest increment, es pot estimar que a l'any 2000 el percentatge d'ocupats a temps parcial al País Valencià és aproximadament la meitat que a la Unió Europea[11]. Ara bé, allò veritablement remarcable al voltant

[11] A la Taula 7 es mostra com any rere any els percentatges d'assalariats a temps parcial al País Valencià i al conjunt d'Espanya es troben molt apropats. És per això que anem a considerar la informació referida a l'Estat espanyol com un indicador bastant apropat a la situació existent al País Valencià pel que fa a l'ocupació a temps parcial. Com que informació sobre el tipus de jornada referida a l'àmbit territorial valencià sols n'hi ha publicada la de l'*Encuesta de Coyuntura Laboral* de l'INE, la qual no abraça la totalitat dels ocupats, prendrem els resultats de l'*Encuesta de Población Activa* de l'INE referits al conjunt d'Espanya (i a la totalitat d'ocupats) com a repre-

Taula 7
TIPUS I DURADA DE LA JORNADA LABORAL AL PAÍS VALENCIÀ, 1993-2002

Any	*Assalariats a temps parcial*		*Jornada trimestral (País Valencià) (2)*			
(1)	*P.Valencià*	*Espanya*	*Total*	*T.complet (a)*	*T.parcial (b)*	*(b)/(a)*
1993	4,6%	4,7%	455,0	464,9	248,4	53,4%
1994	5,4%	5,2%	450,7	462,8	237,9	51,4%
1995	6,3%	6,2%	453,9	467,6	248,9	53,2%
1996	6,7%	7,3%	452,8	467,4	247,4	52,9%
1997	10,6%	10,5%	441,7	465,6	240,6	51,7%
1998	12,0%	12,5%	444,3	469,6	259,4	55,2%
1999	12,2%	12,9%	445,5	470,2	267,0	56,8%
2000	13,0%	12,8%	442,5	469,8	258,9	55,1%
2001	13,8%	13,9%	440,1	469,3	258,6	55,1%
2002	14,2%	14,0%	439,7	466,9	274,5	58,8%

(1)Primer trimestre de cada any; (2): Jornada mitjana efectiva trimestral per treballador, en hores. Font: Mº de Trabajo y Asuntos Sociales, *Encuesta de Coyuntura Laboral* i elaboració pròpia.

d'aquesta qüestió és el ritme amb el qual va estenent-se el treball a temps parcial[12], un ritme que suposa triplicar la incidència del fenomen entre 1993 i 2002 (4,6% i 14,2%, respectivament, d'assalariats amb jornada a temps par-

sentatius de la distribució dels ocupats valencians segons tipus de jornada laboral. Així doncs, segons EUROSTAT, l'any 2000 un 8,2% dels ocupats a Espanya, i d'acord amb el plantejament anterior un percentatge bastant semblant també al País Valencià, ho eren a temps parcial, a mitjan camí del 18% a la Unió Europea.

[12] L'increment es produeix clarament fins 1997 i més moderadament després, la qual cosa es relaciona entre d'altres factors amb els canvis en la regulació del contracte a temps parcial que més endavant referirem.

cial al País Valencià)[13]. Aquesta progressiva extensió de l'ocupació a temps parcial s'ha acompanyat d'un cert creixement en el volum d'hores de què consta aquesta jornada, que es consolida a partir de 1998 en nivells lleugerament superiors al 55% de la jornada a temps complet. Cal assenyalar que les dones són el col·lectiu més intensament afectat pel treball a temps parcial[14].

Uns salaris relativament reduïts són una altra de les característiques diferenciadores del model d'ocupació valencià, un tret arrelat a la realitat laboral valenciana tant al llarg de la crisi de l'ocupació de la primera meitat dels anys noranta com en la recuperació posterior. Amb el guany mensual per treballador com a indicador (veure Taula 8), hem d'afirmar que des de 1994 els salaris al País Valencià en cap moment han assolit un valor igual o superior al 90% dels del conjunt d'Espanya. A més a més, tot i que els creixements salarials valencians i espanyols són bastant semblants, al període recent de més intensa creació d'ocupació (a partir del 1998) la comparació entre els ritmes de creixement és desfavorable als salaris valencians, la qual cosa entrebanca cap procés d'apropament entre tots dos nivells salarials.

També les condicions de treball són significativament més negatives al País Valencià, com ho reflecteix la incidència de la sinistralitat laboral (veure Taula 9), superior al de la Unió Europea. Pel que fa als accidents en jornada de treball amb resultat de baixa laboral, tant la seua incidència, com llur freqüència i gravetat, són substancialment superiors als del conjunt d'Espanya, que al seu torn presenta una situació especialment negativa a la Unió Europea[15]. A més a més, en compte d'encetar-se un procés dirigit a la reducció de la sinistralitat laboral, la delicada situació existent a la realitat laboral valenciana s'acompanya d'una evolució marcada per l'agreujament del problema al llarg de la recent etapa de creació d'ocupació: a partir de 1994 hi ha un ritme continuat de crei-

[13] És cert que l'expansió de l'ocupació a temps parcial la País Valencià (i a Espanya), encara que més recent que a Europa, ha estat ràpida. Amb tot, d'acord amb l'*Encuesta de Población Acitva*, a Espanya (i per aproximació al País Valencià també) el ritme de creixement és menor que el que podem observar a la Taula 7, en passar la proporció d'ocupats a temps parcial del 6,2% en 1993 al 7,9% en 2001.

[14] De nou hem de recórrer a aproximar la situació al País Valencià amb les dades d'Espanya en matèria de tipus de jornada laboral. Segons EUROSTAT, l'any 2000 un 33,7% de les dones ocupades a la Unió Europea i un 17,2% de les que ho són a Espanya treballaven a jornada parcial. Aquests valors es veuen significativament reduïts si considerem homes i dones conjuntament (18% a la Unió Europea i 8,2% a Espanya), la qual cosa indica la superior incidència del fenomen entre les dones, en particular a Espanya.

[15] Si prenem conjuntament els accidents al treball i els accidents *in itinere* en nou branques productives representatives, segons EUROSTAT, Espanya ocupava en 1998 la pitjor situació al si de la Unió Europea quant a incidència d'aquests accidents, amb uns nivells que superaven la mitjana europea en més del 70%: 7.073 accidents per cada 100.000 treballadors a Espanya, front a 4.089 a la Unió Europea.

Taula 8
GUANY MENSUAL PER TREBALLADOR (PAGAMENTS TOTALS, PESSETES), 1994-2000

	País Valencià		*Espanya*		*Comparació PV-E*	
	Valor (a)	*Variació (b)*	*Valor (c)*	*Variació (d)*	*(a)/(c)*	*(b)-(d)*
1994	169.793	4,5%	190.551	4,7%	89,1%	-0,3
1995	176.704	4,1%	199.145	4,5%	88,7%	-0,4
1996	185.940	5,2%	208.048	4,5%	89,4%	0,8
1997	192.623	3,6%	215.189	3,4%	89,5%	0,2
1998	196.919	2,2%	220.118	2,3%	89,5%	-0,1
1999	201.253	2,2%	225.147	2,3%	89,4%	-0,1
2000	204.986	1,9%	230.325	2,3%	89,0%	-0,4

Font: Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Salarios* i elaboració pròpia.

xement de la incidència i la freqüència dels accidents, el qual és paral·lel a l'experimentat a nivell espanyol però més intens; malauradament, quelcom semblant ocorre amb la gravetat d'aquests accidents (mesurada mitjançant la quantificació del nombre de dies no treballats a causa de la baixa laboral). Aqueixa dinàmica sols pot ser valorada negativament, però ho és molt més en termes relatius, posat que a la Unió Europea es segueix la direcció inversa[16]. Quant a accidents mortals la situació al País Valencià és un poc menys negativa[17].

[16] En efecte, d'acord amb EUROSTAT, i considerant novament els accidents a nou branques productives representatives, entre 1994 i 1998 n'hi ha una reducció de la incidència d'aquests accidents laborals al conjunt de la Unió Europea (en passar de 4.539 a 4.089 accidents per cada 100.000 treballadors), mentre que a Espanya ocorre tot el contrari (en incrementar-se els accidents de 6.166 a 7.073 per cada 100.000 treballadors).

[17] Efectivament, hi ha una lleugera tendència a la reducció de la incidència d'aquest tipus d'accidents al País Valencià, però amb discontinuïtats. Malgrat tot, no hem de perdre de vista que quant a accidents mortals ens trobem entre els capdavanters de la Unió Europea. Segons EUROSTAT, l'índex d'incidència d'accidents mortals (a nou branques productives representatives) a Espanya era un 61,8% superior que a la Unió Europea en 1998 (un 79,5% en 1994), una distància massa

Taula 9
INDICADORS DE SINISTRALITAT LABORAL AL PAÍS VALENCIÀ, 1994-2000

	Accidents amb baixa						*Accidents mortals*	
	Incidència (1)		*Freqüència (2)*		*Gravetat (3)*		*Incidència (4)*	
	Índex	*Situació relativa (5)*	*Índex*	*Situació relativa (5)*	*Índex*	*Situació relativa (5)*	*Índex*	*Situació relativa (5)*
1994	6.984,9	24,6%	40,4	29,5%	0,88	17,3%	10,7	0,9%
1995	7.653,9	26,3%	43,7	28,9%	0,95	15,9%	8,3	-17,8%
1996	7.677,4	24,0%	44,5	27,9%	1,00	14,9%	9,0	-8,2%
1997	8.220,4	26,7%	48,1	30,7%	0,99	17,9%	11,0	8,9%
1998	8.823,7	29,1%	51,3	31,9%	1,06	23,3%	8,2	-16,3%
1999	9.750,6	31,1%	57,2	34,6%	1,20	23,7%	7,7	-18,1%
2000	9.547,7	26,3%	55,8	28,9%	1,16	20,8%	9,2	0,0%

(1): Índex d'incidència d'accidents en jornada de treball amb baixa (accidents per cada 100.000 treballadors); (2): Índex de freqüència d'accidents en jornada de treball amb baixa (accidents per milió d'hores treballades); (3): Índex de gravetat d'accidents en jornada de treball amb baixa (dies no treballats per cada 1000 hores treballades); (4): Índex d'incidència d'accidents mortals en jornada de treball (accidents per cada cent mil treballadors exposats al risc); (5): Diferència percentual entre l'índex al País Valencià i l'índex al conjunt de l'Estat espanyol.
Font: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales 2000* i elaboració pròpia.

Aquest recorregut al llarg d'uns quants indicadors de les condicions de treball i ocupació al País Valencià evidencia com una part substancial de la realitat laboral valenciana és precària per al treballador. I ho és d'una forma que podríem qualificar d'integral, ja que les diverses manifestacions d'aquesta precarietat laboral (inestabilitat de l'ocupació, degradació de les condicions de treball, salaris baixos) es troben interconnectades. D'altra banda, tot i la re-

gran fins i tot en els anys en què el País Valencià presenta una situació millor que l'espanyola quant a accidents mortals.

lativa generalització d'aquestes condicions laborals precàries, certs col·lectius es veuen més forçats que altres a ocupar aquest segment laboral, (amb una menor seguretat al voltant de la continuïtat de l'ocupació, i que al seu torn s'acompanya d'unes remuneracions més reduïdes i d'un major risc d'accident laboral): dones, joves i (cada vegada amb major intensitat) immigrants. Uns resultats que reflecteixen la important extensió de les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball precaritzadores, resultat d'una certa cultura empresarial però que ubiquen un dels seus fonaments en el feble poder de negociació d'una part substancial dels treballadors valencians i en problemes estructurals de l'economia valenciana. De tot això en parlem a l'epígraf següent.

3. Les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball

D'acord amb diversos enfocaments de la segmentació laboral (Peck 1996, Recio 1991, Villa 1990), la configuració del mercat de treball depén de manera fonamental del costat de la demanda de treball i els seus condicionants, que interaccionen amb les estratègies familiars i d'altres factors institucionals. Les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball esdevenen, en qualsevol cas, element essencial per a comprendre la dinàmica del mercat de treball valencià i les dedicarem una especial atenció però sense abandonar la perspectiva global d'aquest article[18]. Un factor rellevant que influeix sobre la gestió de la mà d'obra és la grandària empresarial, que sintetitza diversos condicionants de la demanda de treball, en particular la posició de l'empresa en el mercat de productes i en la jerarquia productiva. En aquest sentit, destaquen dos elements: l'escàs control de les petites empreses sobre els seus mercats (impossibilitat de planificació de la demanda, inversió reduïda, inserció perifèrica en xarxes productives), que pressiona cap a una gestió laboral precaritzadora en el marc d'una flexibilitat estàtica i defensiva (Cano 2000), junt al fet que al si de les petites empreses s'estableixen relacions laborals informals i individualitzades, sovint sense mediació sindical, caracteritzades per una gestió paternalista de la força de treball, barreja de discrecionalitat, benevolència i autoritarisme[19].

Aquesta reflexió és pertinent atesa la preponderància de la petita dimensió al teixit empresarial valencià (Taula 10). Destaca en primer lloc la importància de "microempreses" de un o dos treballadors, més a prop del treball per compte propi que de l'organització d'una empresa, les quals suposen més de la meitat de les registrades pel Cens

[18] Una visió més específica de la gestió laboral a les empreses valencianes, referida als sectors ceràmic, moble, tèxtil i calçat, es troba a Tomás Carpi et alt. (1999).

[19] Carlos Prieto ha sintetitzat molt encertadament aquest estil de gestió: "la relació de l'empresari amb els treballadors és individual, amb cadascú per separat; *tots són fills, però de distinta mare*" (Prieto 1991:206).

Taula 10
EMPRESES SEGONS NOMBRE DE TREBALLADORS DEL CENTRE (CENS SEGURETAT SOCIAL).
PAÍS VALENCIÀ, 1996 I 2001, TOTAL I DISTRIBUCIÓ PERCENTUAL

	Total	*1 a 2 tr.*	*3 a 5 tr.*	*6 a 9 tr.*	*10 a 25 tr.*	*26 a 250 tr.*	*Més 250 tr.*
1996	107.010	54,0%	21,6%	9,9%	9,9%	4,4%	0,2%
2001	132.775	51,2%	22,1%	10,5%	10,7%	5,2%	0,3%

DISTRIBUCIÓ DELS TREBALLADORS SEGONS GRANDÀRIA DEL CENTRE (CENS SEGURETAT SOCIAL).
PAÍS VALENCIÀ, 1996 I 2001, TOTAL I DISTRIBUCIÓ PERCENTUAL

	Total	*1 a 2 tr.*	*3 a 5 tr.*	*6 a 9 tr.*	*10 a 25 tr.*	*26 a 250 tr.*	*Més 250 tr.*
1996	905.700	8,5%	9,5%	8,5%	17,5%	31,2%	23,7%
2001	1.238.600	7,3%	8,9%	8,1%	17,4%	33,0%	25,7%

Font: MTAS, *Anuario de Estadísticas Laborales* i elaboració pròpia

de la Seguretat Social. Al voltant del 85% de les empreses valencianes tenen menys de deu treballadors i el 95% no superen els 25 treballadors. Es configura així un panorama de petites empreses on es defineixen les condicions de treball de bona part dels treballadors valencians —quasi una quarta part d'aquests treballa a empreses de menys de deu treballadors i un 42% a empreses fins a 25 treballadors— i el propi model d'ocupació en les seues vessants quantitativa i qualitativa. Malgrat observarse una certa pèrdua d'importància relativa de les empreses de menor dimensió, més clara en termes de distribució dels treballadors, aquesta estructura empresarial no ha variat substancialment entre 1996 i 2001. Per últim, cal assenyalar que encara que no hi ha diferències significatives amb el conjunt espanyol quant a la distribució de les empreses segons grandària, la proporció de treballadors que treballen en empreses de menys de 10 o de menys de 25 treballadors es superior al País Valencià.

En aquest entorn de reduïda grandària empresarial, amb el seu reflex de feblesa sindical, les pràctiques de gestió de la força de treball es limiten bàsicament a la utilització de la contractació temporal i l'acomiadament com a formes de flexibilitat i control simple sobre els treballadors, que proporcionen

Taula 11
CONTRACTES REGISTRATS SEGONS MODALITAT
(TEMPS COMPLET, TEMPS PARCIAL, TEMPORALS, INDEFINITS ORDINARIS, INDEFINITS DE FOMENT D'OCUPACIÓ)
I CONTRACTES A TRAVÉS D'EMPRESES DE TREBALL TEMPORAL.
PAÍS VALENCIÀ, 1994-2001.

	Total (*)	*% t.complet*	*% t.parcial*	*% temporals*	*% indef. ord.*	*% indef. foment*	*% ETTs*
1994	614899	81,9%	18,1%	95,9%	3,0%	1,1%	—
1995	732172	80,6%	19,4%	96,2%	2,8%	1,0%	2,8%
1996	807670	77,1%	22,9%	95,3%	2,0%	2,7%	6,5%
1997	921978	76,8%	23,2%	91,5%	1,3%	7,2%	9,9%
1998	1076148	76,4%	23,6%	90,4%	1,2%	8,4%	13,0%
1999	1253038	79,1%	20,9%	89,2%	1,4%	9,4%	13,3%
2000	1319779	79,6%	20,4%	90,0%	1,9%	8,1%	15,7%
2001	1400912	79,0%	21,0%	89,0%	2,3%	8,7%	13,3%

(*) Des de 1996, exclosos convenis INEM, col·laboració social, escoles-taller i cases d'oficis.
FONT: Elaboració pròpia amb dades de l'INEM

un ajust poc costós a la inestabilitat i la incertesa quantitativa de la demanda, disciplina laboral i segmentació de la mà d'obra (Cano 2000, Prieto 1989). Les empreses valencianes no són una excepció en aquest sentit, atés l'elevat ús de la contractació temporal de manera altament precaritzadora. Com es pot veure a la Taula 11, fins l'any 1997 al voltant del 95% dels contractes registrats eren temporals, proporció que es redueix molt poc posteriorment, fins el 89%, aprofitant la nova modalitat de contractació indefinida de foment de l'ocupació —amb un menor cost per acomiadament improcedent— instaurada per la reforma laboral d'aquell any i les subvencions que la van acompanyar. Un altre element a destacar és el paper assumit per les empreses de treball temporal des de la seua legalització al 1994, que gestionen a hores d'ara al voltant del 13% de la contractació laboral, la qual cosa suposa una relativa

externalització de la gestió de la temporalitat per les empreses valencianes. Cal assenyalar també l'increment en l'ús dels contractes a temps parcial, sobretot fins 1998[20], que suposen més de la quarta part del total de contractes i que són temporals en quasi el 90% dels casos, la qual cosa permet *flexibilitzar la flexibilitat* en unir temporalitat i jornada reduïda (i sovint variable).

D'altra banda, els contractes temporals es caracteritzen per la seua reduïda durada, inferior als sis mesos en dues terceres parts dels casos i indeterminada —per tractarñse de contractes d'obra o servei— en quasi una tercera part (Taula 12). La durada és encara inferior en els contractes temporals a temps parcial (en un 77% dels casos inferior a sis mesos), que així es configuren com la forma més precaritzadora de contractació. Tanmateix, diverses evidències indiquen l'existència de pròrrogues i encadenaments —més o menys legals— en els contractes temporals[21]. Així, una tercera part dels treballadors temporals al País Valencià a l'any 2000 declaren en l'EPA una antiguitat en la mateixa empresa superior al temps transcorregut des de l'inici o renovació del seu últim contracte, situació que per al conjunt espanyol afecta al 27% dels temporals (Gabinete Técnico Confederal de CCOO 2001). Això suposa una certa continuïtat dels treballadors eventuals a les empreses, però sempre precària i sotmesa a la discrecionalitat empresarial, ja que no és un *dret* sinó una *concessió* de l'empresa que el treballador *s'ha de guanyar* amb un comportament disciplinat i laboriós.

No s'ha d'extraure d'ací una imatge del mercat de treball valencià rígidament segmentat entre la situació precària dels treballadors temporals i la dels treballadors fixos suposadament protegits i *bunkeritzats* enfront de l'acomiadament i la incertesa laboral, a l'estil dels models *insiders*ñ*outsiders* popularitzats en la literatura econòmica convencional per a justificar la reducció dels drets laborals (Bentolila i Dolado 1993, García Brosa i Sanromà 2001). Més bé cal parlar de la incidència de diferents nivells i formes de precarietat sobre el conjunt dels treballadors, no

[20] El contracte a temps parcial a Espanya ha patit canvis d'orientació en la seua regulació al llarg dels anys noranta. La reforma de 1994 va ser clarament precaritzadora, en reduir substancialment la cobertura de les prestacions –i les cotitzacions empresarials, per tant– per als contractes de jornada més reduïda, la qual cosa va estimular el seu ús a les empreses. La reforma laboral de 1997 va suprimir això, normalitzant la protecció social dels treballadors a temps parcial, i l'acord entre sindicats i Govern de 1998 es va traduir en una regulació un poc més garantista de la jornada parcial. La reacció empresarial en contra d'aquesta regulació, i la pèrdua subsegüent d'importància relativa dels contractes a temps parcial, denota la concepció precaritzadora que presideix el seu ús. A l'any 2001, en contra de l'opinió sindical i atenent les demandes empresarials, es va flexibilitzar de nou la regulació del contracte a temps parcial.

[21] Per tant, utilitzar les xifres de contractació registrada com a indicador de creació neta d'ocupació és cada vegada més erroni. A l'any 2001, la contractació va superar quasi 50 voltes l'increment de la població assalariada segons l'EPA, i els contractes temporals quasi triplicaven el volum de treballadors temporals.

Taula 12
CONTRACTES TEMPORALS SEGONS DURADA(*).
PAÍS VALENCIÀ, 1994-2001

	Total contractes temporals				*Contractes temporals a temps parcial*			
	<=6 mesos	*<=1 any*	*>1 any*	*Indeterm.*	*<=6 mesos*	*<=1 any*	*>1 any*	*Indeterm.*
1994	58,4%	67,1%	0,4%	32,5%	71,9%	83,7%	0,4%	15,9%
1997	66,0%	68,5%	0,2%	31,3%	77,0%	79,8%	0,2%	19,9%
2001	37,7%(1)	66,9%	0,2%	32,9%	54,4%(1)	72,9%	0,3%	26,8%

(*) Des de 1996, exclosos convenis INEM, col·laboració social, escoles-taller i cases d'oficis
(1) Durada igual o inferior a 3 mesos
FONT: Elaboració pròpia amb dades de l'INEM

sols sobre els temporals sinó també sobre els fixos (Cano 2000). De fet, es pot estimar que la proporció de treballadors fixos acomiadats[22] es va situar al voltant del 8% al període 1994-95 al País Valencià, es va reduir fins poc més del 3% en la segona meitat dels noranta i al 2001 torna a pujar fins el 6%, malgrat l'increment de l'ocupació fixa registrat des de 1994. D'altra banda, en un entorn d'elevada temporalitat i precarietat, almenys una part els treballadors amb contracte indefinit són un col·lectiu altament identificat amb els objectius de l'empresa i poc conflictiu i reivindicatiu, que respon *amb lleialtat* a la decisió empresarial, sempre discrecional, de mantenirñlos en plantilla (Prieto 1989). Això qüestiona la imatge dels treballadors fixos com a *insiders* amb elevat poder negociador que imposen a les empreses increments salarials excessius.

Un factor clau per explicar les pràctiques de gestió laboral desenvolupades per les empreses valencianes és el relatiu a les estratègies que en l'àmbit més general de la gestió (productiva, tecnològica, comercial…) segueixen aquestes. El primer fet remarcable i que condicionarà les pràctiques laborals de

[22] El càlcul s'ha realitzat comptabilitzant els treballadors acomiadats segons les diverses vies institucionals (conciliacions individuals acabades amb avenència a les unitats de mediació, assumptes judicials resolts en acomiadament individual i treballadors afectats per expedients de regulació d'ocupació d'extinció de contracte) i considerant que la pràctica totalitat d'acomiadaments afecta a treballadors amb contracte indefinit. Aquesta hipòtesi sembla raonable atenent l'escassa durada dels contractes temporals i el fet que, almenys fins l'any 2001, no comporten indemnització a la seua finalització, per la qual cosa les empreses no acomiaden els treballadors temporals sinó que esperen l'acabament del contracte.

l'empresariat és el molt baix esforç tecnològic realitzat pel teixit empresarial valencià, particularment en el sector industrial. Així, aquest esforç se situa aproximadament en una quarta part del realitzat en el conjunt de l'Estat i resulta sensiblement inferior al d'altres Comunitats Autònomes com ara Madrid, Catalunya, Euskadi, etc. (Durán 1999). Aquestes mancances innovadores globals del teixit empresarial valencià presenten una altra característica remarcable: l'elevat grau de dualisme existent en el mateix. Pot constatar-se, en aquest sentit, una forta diversitat entre uns sectors i altres quant a la dinàmica innovadora i les estratègies de competitivitat. Però, a més a més, aquest dualisme intersectorial es trasllada també a l'interior de cada sector. Mentre que algunes empreses han optat per estratègies progressives per fer front a les noves condicions de l'entorn, una part important del teixit empresarial segueix insistint a tractar de mantenir una estratègia basada fonamentalment en uns menors preus gràcies a la contracció de costos, sobretot els laborals. Aquest segon tipus d'estratègia presenta, sens dubte, clares insuficiències, per tal com la feble dinàmica innovadora comporta una tendència al declivi econòmic i una menor capacitat de generació d'ocupació. Aquesta insuficiència quantitativa en l'àmbit laboral va unida d'un important empobriment qualitatiu del llocs de treball, ja que la lògica passiva adoptada per aquestes empreses descansa en bona mesura en l'extensió en elles de la precarietat laboral (Sánchez 1998).

Malgrat existir diferències en les pràctiques de gestió laboral en funció del tipus de estratègia global empresarial (progressiva, adaptativa o continuïsta), es pot parlar en general d'un model de gestió de la força de treball poc participatiu i bastant autoritari, que considera el factor treball més com un cost a reduir que com un recurs estratègic a desenvolupar. Fins i tot les trajectòries empresarials més progressives, amb una concepció dinàmica i complexa de la flexibilitat i la competitivitat, presenten els seus trets més continuïstes i simples en matèria laboral, mentre que les empreses pitjor situades als seus mercats tracten de compensar els dèficits organitzatius i d'innovació pressionant sobre les condicions laborals (Tomás Carpi et al 1999:411-414). Evidentment, la situació depén de múltiples factors, entre ells la grandària empresarial i el grau de presència sindical, però es pot afirmar que la pobresa general de les relacions laborals quant a participació dels treballadors i l'escassesa de pautes integradores de gestió de la ma d'obra —no basades en l'autoritarisme i la precarització— imprimeix un caràcter regressiu a la dinàmica del mercat de treball valencià.

4. Conclusions

Pel que fa als aspectes purament quantitatius, la lectura immediata de les dades del període més recent ens porten a extreure'n una conclusió positiva. El creixement del volum d'ocupació i la reducció de les taxes d'atur resulten inqüestionables i ambdós indicadors han

assolit en els darrers anys uns nivells mai coneguts a l'economia valenciana des de la crisi dels setanta. Tanmateix, aquesta lectura positiva resulta simplista, si no considerem alhora que aquest panorama de clarors presenta també algunes ombres que ens mouen a la reflexió. Les xifres globals no haurien, així, d'amagar l'existència d'importants problemes específics per a alguns col·lectius, ni tampoc algunes febleses estructurals que plantegen dubtes sobre la solidesa del procés actual. La dinàmica globalment positiva de les xifres d'ocupació no ens ha de fer perdre de vista que per a alguns grups la realitat de la seua posició al mercat laboral es troba encara lluny de ser satisfactòria. Col·lectius com ara les dones —amb una taxa d'ocupació 27 punts per sota de la dels homes— o els joves —amb taxes d'atur que més que dupliquen les dels adults— junt a la persistència d'un important volum d'atur de llarga durada, constitueixen realitats que ens porten a matisar la bondat de les xifres generals i haurien d'ésser objectius prioritaris per a la política laboral.

Cal no oblidar, d'altra banda, que encara que les xifres actuals són indubtablement positives, presenten un component cíclic important[23], per la qual cosa no s'han de donar per consolidades i, sobretot, ens han de fer reflexionar sobre les seues bases estructurals. En aquest sentit, les febleses de la dinàmica sectorial sobre les quals descansa l'expansió actual resulten ben evidents. Sobretot pel que fa a l'important paper que en aquesta expansió està jugant la construcció, sector molt afectat pel cicle econòmic elevat —amb molta volatilitat de l'ocupació creada, per tant— i que difícilment podrà mantenir en el futur els seus ritmes actuals. I també a les febles bases estructurals que presenta bona part del teixit industrial valencià, amb estructures productives sovint precàries que condicionen la solidesa futura d'una part de la seua ocupació, tal com s'ha evidenciat en anteriors recessions.

El sector amb més creixement de l'ocupació, el terciari, presenta, al seu torn, diverses mancances al País Valencià —entre altres, l'escassa presencia del terciari avançat o la forta dependència del turisme amb un model tradicional a hores d'ara qüestionat— la qual cosa també genera dubtes sobre la sostenibilitat futura de les tendències recents a l'augment de l'ocupació. I tot això sense oblidar el fet més important: malgrat els importants avanços dels darrers anys, les xifres d'ocupació i atur valencianes es troben molt lluny d'haver assolit uns resultats satisfactoris. La persistència de taxes d'atur encara elevades i de taxes d'ocupació inferiors a la mitjana europea mostren ben a les clares que encara resta molt a fer, fins i tot en l'aparentment exitós vessant

[23] Cal recordar que en la segona meitat dels vuitanta també hi hagué, encara que no va arribar als nivells del present, una expansió forta de l'ocupació, que després va ser seguida d'un fort creixement de l'atur.

quantitatiu del model valencià d'ocupació.

És, tanmateix, en la vessant qualitativa on les ombres d'aquest model es fan més paleses. L'extensió de la precarietat laboral, en les seues diverses manifestacions, constitueix l'element més significatiu i preocupant d'aquesta cara del model. Més enllà de les xifres pretesament neutres de l'ocupació, trobem una realitat de treball precari, fortament degradat en les seues condicions laborals i que venen a qüestionar els èxits aparents del model. Alguns trets resulten particularment significatius en aquesta extensió de la precarietat. Primer l'elevada incidència de la temporalitat, amb la incertesa que comporta, l'afebliment de la capacitat contractual dels treballadors i la consegüent degradació de les condicions laborals. Segon, l'expansió recent a ritmes significatius d'ocupacions a temps parcial en la seua major part precàries (sovint també temporals i amb elevada disponibilitat empresarial quant a l'horari), la qual cosa ve a anul·lar les potencialitats positives d'aquest tipus de contractes i, en particular, fa inviables els seus suposats avantatges per a alguns col·lectius (dones amb responsabilitats familiars, estudiants, etc.). Tercer, el deteriorament d'ingressos que totes aquestes situacions suposen i així, dintre d'una lògica predominant en bona part del teixit empresarial valencià de sustentar la competitivitat en els baixos costos laborals, els salaris dels treballadors valencians venen situant-se continuadament per sota de la mitjana espanyola (lluny, per tant, dels estàndards europeus), la qual cosa s'adiu malament amb la pretensió de responsabilitzar els salaris dels problemes del nostre mercat laboral. Per últim l'elevada i creixent incidència dels accidents laborals, particularment greu entre els treballadors amb contractes temporals, evidenciant que la relació entre precarietat i sinistralitat és ben intensa, la qual cosa és només la part més visible i dramàtica d'una degradació de les condicions de salut laboral (malalties professionals) i, més àmpliament, de les condicions de treball.

Totes aquestes evidències no fan més que reflectir, a més dels canvis flexibilitzadors en el marc regulador de les relacions laborals, l'escàs poder de negociació dels treballadors en un context d'extensió de la precarietat laboral —la qual afebleix la capacitat contractual i reivindicativa dels precaris, però també dels estables— i de persistència d'unes pràctiques empresarials de gestió de la força de treball autoritàries i paternalistes. Si l'escenari tradicional de les relacions laborals valencianes no havia definit una correlació de forces massa favorable al treball —amb reduïda incidència sindical en les PIMEs, predomini de les empreses familiars, etc.— les tendències recents han vingut a aprofundir en aquest desequilibri de forces, la qual cosa es tradueix en una major discrecionalitat en la gestió empresarial i en unes condicions d'ocupació i treball més negatives. D'altra banda, la major precarietat —amb tot el seu seguit d'efectes negatius— no es veu compensada, sinó més be agreujada per

les insuficiències dels sistemes de protecció social, tal com han fet ben palés els canvis legislatius més recents en la protecció per atur.

La dinàmica recent del model valencià d'ocupació s'emmarca, per tant, en les tendències generals que hem apuntat a les primeres línies de l'article, si bé aprofundint els seus aspectes negatius. Tant en la major part de les anàlisis que se'n fan, com en les polítiques públiques que s'hi apliquen, es prioritzen els aspectes quantitatius sobre els qualitatius i, en funció d'aquesta premissa, la valoració predominant sobre el comportament i els resultats del mercat laboral valencià és clarament positiva. Ens trobem, així, davant d'un alt grau de satisfacció —d'autosatisfacció pel que fa als poders públics i a l'empresariat— respecte dels (aparentment) bons resultats assolits per les xifres d'ocupació i atur. Satisfacció que no pren en consideració —més be amaga— els efectes negatius que vénen produint-se sobre la vessant qualitativa de l'ocupació ni les pròpies febleses de la dinàmica quantitativa d'aquesta. Tot plegat, les tres característiques bàsiques del nou "model" d'ocupació es troben clarament reflectides al País Valencià: persistència dels problemes d'atur, expansió de les formes atípiques d'ocupació i reducció dels drets de seguretat dels treballadors. Més encara, aquests trets els trobem intensificats, ja que en comparació amb la Unió Europea les xifres d'atur són més elevades, les ocupacions atípiques es troben més presents i, per tant, la seguretat resulta força més reduïda.

La conclusió de tot això és ben clara: la dinàmica del "model" valencià d'ocupació no només no s'ha apartat ni una mica del guió general, sinó que l'ha seguit amb tanta aplicació que ha assolit uns resultats altament negatius i que lluny de convergir amb la dinàmica europea s'allunyen d'ella, però en aquest cas no per insuficiència, sinó per excés. És, per tant, per això que podem dir, fent un petit joc de paraules, que la situació laboral valenciana resulta "modèlica", però tan sols en el sentit d'haver aplicat un model, no en el sentit d'exemple a seguir amb què usualment fem servir aquest terme.

Atés que, en la nostra opinió i tal com acabem d'assenyalar no ens trobem davant —ni tan sols a prop— d'una situació laboral òptima o desitjable, cal que les polítiques públiques es plantegen veritablement línies d'actuació orientades a fer realment "modèlica" aquesta realitat. No són declaracions grandiloqüents sobre les (suposades) bondats del "model" valencià i sobre les polítiques aplicades, ni tampoc utilitzacions interessades d'una tergiversació de la realitat repetida fins fer-la aparèixer com a creïble, allò que ara necessita la societat valenciana. El que cal és que les polítiques econòmiques i socials —els governants responsables d'aquestes polítiques, per tant— s'apliquen de debò a resoldre els problemes laborals, a crear mes i millor ocupació i a augmentar el benestar de la major part dels ciutadans i ciutadanes del País Valencià. I encara que no és el propòsit fonamental d'aquestes pagines formular progra-

mes d'actuació davant d'una realitat com la que hem analitzat, sí que volem concloure amb algunes orientacions pel que fa a les polítiques a aplicar.

Cal, en primer lloc, desenvolupar veritablement el diàleg social com a mecanisme per a definir i instrumentar les polítiques laborals, qüestió que resulta particularment rellevant si considerem l'actual pobresa del teixit institucional valencià pel que fa a la seua capacitat d'incidir sobre la realitat laboral del nostre país. En segon lloc, cal que les polítiques de regulació de les relacions laborals modifiquen radicalment el caire permissiu i inhibicionista que ve caracteritzant-les durant els darrers anys, la qual cosa implica també la instrumentació de polítiques laborals veritablement "actives". I això significa abandonar la visió predominant fins ara que els problemes laborals són únicament problemes del "mercat de treball" i assumir, per tant, una concepció més àmplia i integrada del significat i l'abast de la política laboral, en la línia de orientar tota la política econòmica en favor de l'objectiu de la plena ocupació. Orientació en la qual la responsabilitat no és només de les polítiques públiques, sinó que, per últim, exigeix també unes practiques empresarials coherents amb aquest objectiu i, per tant, amb una perspectiva molt més innovadora i proactiva que la seguida fins ara.

Només des de plantejaments com aquests serà possible avançar realment en la línia de millorar qualitativament i quantitativament l'ocupació, amb l'objectiu de la plena ocupació com a prioritat ben vigent a hores d'ara —encara que alguns s'entesten a soterrar-lo o bé a reduir-lo a una xifra estadística— i sense oblidar que aquest no és un objectiu finalista, tot i la seua importància. La plena ocupació ha de servir per millorar la qualitat de vida i, per tant, el benestar individual i col·lectiu. No està de més recordar en aquest sentit la reflexió de Beveridge, plenament actual, que el treball no ha de ser una finalitat en ell mateix sinó un mitjà per tal d'accedir a una finalitat: una vida satisfactòria i feliç, basada en un nivell de consum raonable i sense haver de sacrificar tota vida familiar i personal en una lluita interminable per trobar una ocupació (Rubery 1999:187).

Bibliografia

BENTOLILA, S. i DOLADO, J.J. (1993): *La contratación temporal y sus efectos sobre la competitividad*. Madrid, Banco de España.

BRITTON, A. (1997): "Full employment in the industrialized countries", *International Labour Review*, 136 (3):293-314.

CANO, E. (2000): "Análisis de los procesos socioeconómicos de precarización laboral", en Cano, E., Bilbao, A., Standing, G., *Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación*, Alzira, Germania, pp. 25-68.

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2002): "Decisión del Consejo relativa a las directrices para las políticas de empleo de los Estados miembros para el año 2002", *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*. Bruselas.

DURAN, A. (coord.) (1999): *Geografía de la innovación. Ciencia, tecnología y territorio en España*. Madrid, La Catarata.

GABINETE TECNICO DE CC.OO. (2001): *Situación de la economía española y Presupuestos Generales del Estado*. Madrid, Confederació Sindical de CC.OO.

GARCIA BROSA, G. i SANROMA, E. (2001): "Mercado de trabajo", en García Delgado, J.L., Myro, R. i Martínez, J.A., dirs., *Lecciones de Economía Española*. Madrid, Civitas.

PECK, J. (1996): *Workplace: the Social Regulation of Labor Markets*. New York, Guilford Press.

PRIETO, C. (1989): "Políticas de mano de obra en las empresas españolas", *Sociología del Trabajo*, 6:33-50.

PRIETO, C. (1991): "Las prácticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo", en Miguelez, F. i Prieto, C., dirs., *Las relaciones laborales en España*. Madrid, Siglo XXI, pp. 185-210.

PRIETO, C. (1999): "El empleo en Europa: transformaciones, tendencias y lógicas", en Prieto, C. (ed), *La crisis del empleo en Europa*. Alzira, Germania. pp. 9-36.

RECIO, A. (1991): "La segmentación del mercado de trabajo en España", en Miguelez, F. i Prieto, C., (dirs.), *Las relaciones laborales en España*. Madrid, Siglo XXI, pp. 97-115.

RICCA, S. (1992): "La actitud del Estado ante el trabajo precario", en Rodgers, G., Rodgers, J., comps., *El trabajo precario en la regulación del mercado laboral*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 497-507.

RUBERY, J. (1999): "¿Qué quieren las mujeres del pleno empleo?", en Carrasco, C., ed., *Mujeres y Economía*. Barcelona, Icaria, pp. 173-200.

SALAIS, R., BAVEREZ, N., REYNAUD, B. (1990): *La invención del paro en Francia*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

SANCHEZ, A. (1998): "El sistema ciencia-tecnología-industria en el País Valenciano. Políticas públicas y comportamientos empresariales", *Jornadas Rictes*. Donosti, 4-5 juny.

STANDING, G. (1997): "Globalization, Labour Flexibility and Insecurity: the Era of Market Regulation", *European Journal of Industrial Relations*, vol. 3 (1):7-37.

TOMAS CARPI, J.A., BANYULS, J., CANO, E., CONTRERAS, J.L., GALLEGO, J.L., PICHER, J.V., SUCH, J., TORREJON, M. (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana*. València, IMPIVA.

VILLA, P. (1990): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

EL AGENTE DE DESARROLLO LOCAL Y LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO

ESTUDIO EMPÍRICO APLICADO A LA COMUNIDAD VALENCIANA Y SU COMPARACIÓN CON EL RESTO DE ESPAÑA*

JOAN RAMON SANCHIS PALACIO
UNIVERSITAT DE VALÈNCIA
VANESSA CAMPOS CLIMENT
UNED

ABSTRACT

EL AGENTE DE DESARROLLO LOCAL (ADL) SE ESTÁ CONVIRTIENDO EN UN ELEMENTO A DESTACAR DENTRO DEL PROCESO DE DINAMIZACIÓN DEL EMPLEO EN EL ÁMBITO LOCAL, TANTO MEDIANTE SU PARTICIPACIÓN EN EL ASESORAMIENTO Y APOYO A LA INSERCIÓN AL MERCADO DE TRABAJO DE LOS COLECTIVOS CON MAYORES DIFICULTADES (PARADOS DE LARGA DURACIÓN, JÓVENES, MUJERES, MAYORES DE 45 AÑOS, MINORÍAS ÉTNICAS, ETC.) COMO EN EL PROCESO DE CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS. EL PRESENTE TRABAJO TIENE POR OBJETO ANALIZAR EL PAPEL QUE DESEMPEÑA EL ADL DE LA COMUNIDAD VALENCIANA EN COMPARACIÓN CON EL CONJUNTO DE ESPAÑA EN RELACIÓN CON LA APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO, PARA LO CUAL SE HA REALIZADO UN ANÁLISIS EMPÍRICO CONSISTENTE EN UN CUESTIONARIO ENVIADO POR CORREO POSTAL A UNA MUESTRA ALEATORIA SELECCIONADA ENTRE EL CONJUNTO DE LA POBLACIÓN DE ADLS EN EL CONJUNTO DEL ESTADO ESPAÑOL A 31-XII- 2000.

1. Introducción. La necesidad de las políticas activas de empleo.

Uno de los aspectos ausentes en las reformas laborales emprendidas durante las dos últimas décadas en España ha sido la aplicación de políticas activas de empleo eficaces. Mientras sí se han considerado políticas horizontales para fomentar determinados tipos de contrataciones (bonificaciones en las cuotas

* El presente trabajo cuenta con una beca de investigación concedida por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

empresariales a la Seguridad Social, abaratamiento de los costes por despidos), sin embargo, otro tipo de políticas de empleo como la capacitación o formación y reciclaje de los trabajadores o la reducción de la jornada laboral, apenas se han contemplado en las diferentes reformas del mercado de trabajo español llevadas a cabo[1].

La justificación de las políticas de empleo viene dada por las elevadas tasas de desempleo que muestra la economía española con respecto al resto de economías europeas. Pero además, estas tasas son significativamente elevadas en el caso de los parados de larga duración (personas que están inscritas como parados durante más de un año), en las personas sin cualificación, en los mayores de 45 años, en los jóvenes y en las mujeres, es decir, en determinados colectivos que muestran grandes dificultades para incorporarse al mercado de trabajo. Además, las políticas de empleo contempladas en las diferentes reformas laborales no han producido los efectos deseados, dado que ni han conseguido reducir las tasas de desempleo ni han sido capaces de sustituir empleo temporal por empleo estable, aspecto este último que también genera un problema importante dado que se ha de tener en cuenta que la tasa de temporalidad en España ha ido aumentando a lo largo de las décadas de los años ochenta y noventa hasta alcanza un porcentaje superior al 30% del total de la contratación y que los trabajadores con contratos temporales suelen tener unas condiciones de trabajo más precarias y salarios más bajos (Recio 1994; Toharia 1996; Saez 1997; Segura 2001).

Tras el agotamiento de las políticas tradicionales de empleo (políticas pasivas), los diferentes agentes políticos y económicos de la sociedad están planteando nuevas alternativas que permitan paliar en parte dichos problemas, tal como queda patente en los diferentes trabajos elaborados y publicados por la Comisión de las Comunidades Europeas (1993, 1994), por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1989 y 1992) y por el Consejo Económico Social (1996), entre otros, trabajos en los que por otra parte se insiste en la necesidad de buscar nuevas fórmulas de empleo basadas en las políticas activas, y en las que cobra una gran relevancia el Desarrollo Local y la Economía Social (Barea y Monzón 1992 y 1996; Sanchis 1995 y 2001a; Morón Becquer 1996; Westlund y Westerdahl 1996; Tomás Carpi y Monzón 1997).

Dentro del marco expuesto surge una iniciativa, la del agente de desarrollo local (ADL), que por sus propias características puede desempeñar un papel relevante en el proceso de generación de empleo, tanto en relación con las tareas de asesoramiento, formación e información a colectivos desfavoreci-

[1] Un análisis más detallado sobre la reforma del mercado de trabajo de 1984 se puede consultar en Segura, Durán, Toharia y Bentolila (1991) y en Bentolila, Segura y Toharia (1991). Por su parte, para el estudio de la reforma de 1994 se puede consultar a Jimeno (1996) y a Malo y Toharia (1997) y para el análisis de la reforma de 1997 a Segura (2001).

dos o con mayores problemas para acceder al mercado de trabajo (parados de larga duración, desempleados sin cualificación, mayores de 45 años, jóvenes, mujeres, discapacitados, minorías étnicas, etc.), como en el apoyo a la elaboración y ejecución de proyectos destinados a la creación y desarrollo de nuevas empresas, especialmente cuando se trata de empresas de pequeño y mediano tamaño constituidas por colectivos desfavorecidos (Sanchis 1997, 1999 y 2001b; Sanchis y Ribeiro 1999). En este sentido, el ADL actúa como elemento dinamizador del desarrollo de una determinada localidad o zona geográfica (comunidad local) y su labor se está convirtiendo en una de las herramientas más importantes con que cuentan las instituciones locales, comarcales y regionales, para favorecer el desarrollo económico y social de una zona determinada y fomentar el autoempleo, tanto individual como colectivo, entre diferentes tipos de colectivos. Una de sus funciones más destacadas es la de favorecer, promover y apoyar la creación de diferentes clases de empresas mediante su ínter actuación con los grupos promotores, especialmente cuando estos últimos carecen de la formación adecuada para hacer frente a la realización de un proyecto de viabilidad (Vidal 1996a y 1996b).

El presente trabajo tiene por objeto reflexionar sobre las características, funciones y habilidades que posee el ADL y que le permiten desempeñar una tarea activa en el proceso de inserción sociolaboral en España, para lo cual se ha realizado un análisis empírico tomando como base otros trabajos anteriores desarrollados sobre el tema: el trabajo realizado hace ya años por Antuñano y otros (1993) sobre las experiencias de desarrollo local en la Comunidad Valenciana, el trabajo bastante más reciente de Medina Hernández, Rodríguez Ferrer y Fuentes Medina (1996) sobre el ADL en Canarias, el trabajo realizado por nosotros mismos sobre el comportamiento del ADL en la Comunidad Valenciana (Sanchis y Cantarero 1999) y el trabajo más actual de Forem (1999).

En este sentido, los objetivos que se proponen en la realización del presente trabajo son analizar cuál es el funcionamiento de las agencias de desarrollo local y de los agentes de fomento en el marco del proceso de desarrollo local en la Comunidad Valenciana; analizar cuál es el papel que realiza el ADL en el proceso de generación de empleo; analizar la labor de gestión de proyectos del ADL y, en especial, su apoyo a la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas; y determinar si las funciones que realiza el ADL coinciden o no con las funciones que creemos deberían realizar éstos, es decir, con las funciones dinamizadoras y creadoras de empleo, sobre todo, en los colectivos más desfavorecidos.

Para la obtención de los objetivos planteados se ha realizado un trabajo de campo consistente en la realización y explotación de una encuesta dirigida a los ADLs de la Comunidad Valenciana, constituida por 60 items distribuidos en cuatro grandes apartados: funcionamien-

to de la agencia, perfil del ADL, características del servicio del ADL y la gestión de proyectos en el servicio del ADL. El trabajo se estructura en tres apartados, además de este primero de introducción: en el segundo apartado se realiza un estudio teórico sobre los agentes que intervienen en el mercado de trabajo facilitando la aplicación de las políticas de empleo, en especial el papel desempeñado por los ADLs; en el tercer apartado se definen las características técnicas del estudio empírico a realizar con especificación de la metodología utilizada en el mismo; en el cuarto apartado se analizan los diferentes resultados obtenidos a partir del estudio realizado; y, por último, en el quinto apartado se presentan las conclusiones obtenidas a partir de los resultados analizados, ofreciendo una propuesta de actuación para el ADL a partir de la información obtenida del estudio realizado.

2. Agentes que intervienen en el mercado de trabajo: el papel de los ADLs

En los procesos de ajuste entre la demanda y la oferta de trabajo intervienen diferentes tipos de agentes, que en función de su poder de negociación, actúan en mayor o menor medida. Estos agentes intervienen tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda y su finalidad es la de eliminar o reducir los posibles desequilibrios que se puedan producir en el mercado de trabajo entre la oferta y la demanda (Bradley 1994).

Por el lado de la oferta intervienen tanto la propia fuerza de trabajo (los trabajadores) como otros agentes que representan los intereses generales de los trabajadores (los sindicatos), cuyo objetivo es favorecer la inserción laboral de los trabajadores mediante la mejora de sus niveles de cualificación (organismos dedicados a la formación de la población activa) o mediante la recogida de información sobre la demanda de trabajo (organismos dedicados a facilitar información sobre el mercado de trabajo a la población activa, especialmente a jóvenes y desempleados).

Por el lado de la demanda intervienen tanto las propias empresas (a través del empresario, que es su representante legal) como otros agentes que representan los intereses legales de los empresarios (asociaciones empresariales), cuyo objetivo es hacer llegar las necesidades de las empresas al mercado de trabajo (empresas de contratación, empresas de trabajo temporal, etc.).

A su vez, en este proceso intervienen también otros agentes que actúan de intermediarios entre la oferta y la demanda de trabajo, desarrollando políticas activas de empleo que contemplan tanto las características y las necesidades de la oferta de trabajo como las de la demanda de trabajo. Entre el conjunto de agentes que desempeñan esta labor, se encuentran los agentes de desarrollo local, los cuales ofrecen servicios de orientación para la inserción laboral de una forma activa y directa apoyados económicamente por la Administración Local (Bennett 1989; Vazquez Barquero 1996; OCDE 1999; Sanchis y otros 2000).

No obstante, también conviene señalar la existencia de otros agentes diferentes al ADL como son, por citar los más destacados en estos momentos, las universidades, los colegios profesionales y organismos públicos como los Consejos de la Juventud o los servicios de asesoramiento a mujeres desempleadas, los sindicatos, el INEM y la Red EURES, entre otros. UGT posee un servicio dirigido a demandantes de empleo o a trabajadores con contrato precario denominado Centro de Información Sociolaboral (CIS) que ofrece información sobre características y requisitos para desempeñar las diferentes profesiones y ocupaciones, información sobre normativa laboral, sobre cursos de formación dirigidos a desempleados, sobre ofertas de empleo del INEM, sobre oferta pública de empleo, sobre ofertas de empleo de prensa local, ofertas del EURES y acceso a Internet. Por su parte, CC.OO. ofrece este servicio a través del Asesoramiento para el Empleo (ASEM) dirigido a todos los trabajadores desempleados. El Servicio de Orientación Laboral del INEM, que se ofrece tanto en las Direcciones Provinciales como en las propias oficinas de empleo, se dedica al desarrollo de los Planes de Servicios Integrados para el Empleo (SIPEs), los cuales llevan a cabo acciones de orientación profesional como el análisis del mercado de trabajo, las entrevistas ocupacionales (identificar el perfil del demandante de empleo), la calificación profesional o comprobación de la profesionalidad de los demandantes para una ocupación determinada, el Plan personal de empleo y formación, la información profesional para el empleo y el desarrollo de los aspectos personales para la ocupación.

La Red EURES (European Employment Services), creada en noviembre de 1994, que es una red de cooperación formada por los Servicios Públicos de Empleo (en España, el INEM) de los países del Espacio Económico Europeo y por otros agentes regionales, nacionales e internacionales relacionados con el empleo. Sus objetivos son desarrollar la cooperación entre estados miembros y en particular entre los servicios de empleo, garantizar el intercambio de oferta y demanda de trabajo en el ámbito comunitario, garantizar el intercambio de información entre los estados miembros en relación con las condiciones de vida y trabajo, coordinar y controlar los intercambios realizados e intercambiar información sobre la situación y tendencias de los diferentes mercados de trabajo en Europa. La Red se compone de una serie de euro consejeros o expertos en mercado de trabajo y mercado europeo que trabajan por todo el territorio del espacio económico europeo informando y asesorando tanto a trabajadores como a empresarios y apoyando técnicamente las operaciones de intercambio europeo de colocación.

Las políticas de empleo se estructuran en dos grandes grupos: las referidas a la regulación laboral, en general, y las centradas en determinados aspectos del mercado de trabajo, en particular. Las políticas referidas a la regulación laboral van dirigidas a ordenar el funciona-

miento del mercado de trabajo para facilitar la eficiencia en la utilización de la fuerza de trabajo y la competitividad del sistema empresarial. Se incluyen entre las mismas la regulación contractual laboral y los ajustes de personal como medidas destinadas a posibilitar la reordenación interna del trabajo y la movilidad funcional y geográfica del personal. Las políticas del mercado de trabajo, que aparecen como complementarias de las anteriores o de segundo orden, se estructuran a su vez en dos grandes grupos: las políticas activas y las políticas pasivas (García Delgado 1996; Dolado y Jimeno 1998; Toharia y otros 1998).

Las políticas activas se distinguen por su carácter anticipador y combativo de los efectos del cambio económico y tecnológico, y de las deficiencias asociadas al comportamiento del mercado de trabajo. Las políticas pasivas, por su parte, tienen un carácter compensador de la incidencia directa de los efectos anteriores sobre las personas, estando ligadas a la aplicación de las prestaciones por desempleo. Entre las políticas activas de empleo cabe diferenciar entre aquellas que actúan sobre la oferta de trabajo reduciéndola (fomentar las jubilaciones anticipadas, prolongación de la escolaridad obligatoria, reducción de la jornada laboral, disminución de las horas extraordinarias y del pluriempleo y fomento del trabajo temporal y el trabajo a tiempo parcial) (Boyer 1986; Recio 1999; Santos Ortega 1999), aquellas otras que actúan sobre la demanda (estimular la demanda de bienes y servicios de ciertos sectores mediante el establecimiento de facilidades crediticias a los mismos o mediante un aumento selectivo de los gastos públicos, subvencionar o primar las inversiones en sectores muy intensivos en mano de obra y, por tanto, potencialmente generadores de empleo, subvencionar directamente el aumento o mantenimiento de empleo en las empresas privadas o en los servicios públicos, reducir el impuesto sobre la renta, reducir las deducciones establecidas sobre los salarios pagados, aprobar programas de creación de empleos temporales en el sector público y utilizar una política de rentas centrada en el empleo y estimular la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas) y un tercer grupo referido a acciones en materia de asesoramiento, colocación y formación.

Del conjunto de políticas expuestas y de los diferentes agentes que intervienen, nuestro estudio se va a centrar en las políticas relacionadas con la creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas y con las acciones e materia de asesoramiento, colocación y formación llevadas a cabo por los ADLs.

Dentro de los servicios de empleo, proporcionar asistencia y asesoramiento a los colectivos con problemas de inserción laboral en su proceso de búsqueda de empleo, puede tener un impacto positivo. De hecho, los estudios realizados hasta el momento en diferentes países de la Unión Europea, demuestran que aquellas personas que reciben este tipo de ayudas encuentran normal-

mente empleo más rápidamente que quienes no la reciben (Enguita 1989).

Detrás del planteamiento expuesto está la justificación de los esfuerzos que los países europeos están realizando durante estos últimos años respecto a la descentralización de responsabilidades en el asesoramiento, colocación y formación de los desempleados y en la especialización administrativa de ciertas unidades en dichas actividades. Dentro de esta línea se enmarcan iniciativas como la creación de las Empresas de Trabajo Temporal en 1994 o de las agencias de colocación sin ánimo de lucro en 1995 en España.

Las acciones concretas que se pueden llevar a cabo en relación con este aspecto son: el aumento de la flexibilidad en el mercado de trabajo; el refuerzo de los servicios públicos de empleo mediante la notificación previa de las variaciones de empleo, las previsiones de necesidades de mano de obra, orientación profesional e instalaciones para la selección de la fuerza de trabajo y la cooperación entre empresarios y sindicatos en cuanto a la planificación de la fuerza de trabajo en las empresas; la promoción de la movilidad profesional por la educación y la formación permanente; las disposiciones temporales para los jóvenes que pasan de la escuela al trabajo; las ayudas a la movilidad geográfica; la cooperación entre las autoridades responsables de la política de la fuerza de trabajo, de los transportes públicos y de la construcción de viviendas para prever medios de transporte y viviendas en zonas adecuadas; los servicios de formación y de ordenación para las personas que deseen reintegrarse a una actividad; los incentivos especiales para reducir la segregación profesional entre hombre y mujeres; los servicios de acogida en las ciudades que reciben numerosas personas procedentes de las zonas rurales; la reeducación, formación y nuevas posibilidades de empleo para los disminuidos físicos y psíquicos; y el mejor acceso de los trabajadores de más edad a una formación apropiada, entre otras acciones (Bosch y Lehndorff 1997).

3. Metodología de la investigación realizada y análisis de los resultados obtenidos.

El estudio empírico ha consistido en el envío, respuesta y tratamiento de los datos de un cuestionario dirigido a los ADLs del conjunto del Estado español durante los meses de enero a marzo de 2001. El cuestionario se ha enviado por correo postal al total de la población censada por nosotros (1.354 agentes), que representa aproximadamente el 77% de la población total de ADLs activos en España a 31 de diciembre de 2000, momento en el que se realizó el estudio. Por tanto, la muestra utilizada en la investigación ha sido de 1.354 agentes, de la cual se han obtenido 216 respuestas (el 16% de la muestra), tal como se puede ver en la Tabla 1.

Las fuentes de información consultadas corresponden a los datos obtenidos de la realización y explotación de dicha encuesta, la cual se ha estructurado en cuatro grandes apartados. En el

Tabla 1
ÍNDICE DE RESPUESTA

Comunidad Autónoma	*Población censada*		*Muestra escogida*		*Respuesta*	
	Núm.	*%*	*Núm.*	*%*	*Núm.*	*%*
Comunidad Valenciana	131	9,7	131	9,7	20	15,3
España	1.354	100,0	1.354	100,0	216	16,0

Fuente: elaboración propia

presente trabajo nos centraremos en el análisis de los resultados correspondientes al papel del ADL en el proceso de inserción laboral y en la gestión de proyectos, aspectos estos que se analizan a continuación.

3.1. El papel del ADL en el proceso de inserción laboral.

El proceso de inserción laboral realizado por el ADL se centra en determinadas áreas de actuación (Tabla 2), determinados colectivos (Tabla 3), determinados tipos de empresas (Tabla 4), determinadas tareas (Tabla 5) y la colaboración con otras entidades e instituciones (Tabla 6).

Las áreas de actuación más destacadas en las que interviene el agente (Tabla 2) son principalmente actividades de apoyo como la información (el 45% la definen como la más importante) y el asesoramiento y asistencia técnica (40%). En cambio, las áreas de capacitación y formación (5%) y la de seguimiento y control de proyectos (5%), que son actividades más creativas y de mayor valor añadido, son las menos consideradas por el colectivo estudiado. No se aprecian diferencias significativas entre el nivel estatal y la Comunidad Valenciana.

Las Agencias de desarrollo local centran su actividad principalmente sobre tres colectivos (Tabla 3): los parados (45%), los emprendedores[2] (30%) y los empresarios (30%), facilitando el desarrollo de nuevas ideas en su ámbito de influencia y reduciendo problemas sociales derivados de situaciones de desempleo. Conviene destacar que el colectivo de parados merece una mayor preocupación en los ADLs de la Comunidad Valenciana que en los ADLs en el ámbito estatal, ya que el porcentaje es mucho menor en el ámbito estatal (25,8%).

En el estudio se evidencia que colectivos con una gran sensibilidad social (mujeres, jóvenes o discapacitados) no

[2] Entendemos por "emprendedores" a los nuevos empresarios, para diferenciarlos de los "empresarios" actuales que, lógicamente, también han de ser considerados como emprendedores.

Tabla 2
ÁREAS DE ACTUACIÓN DEL ADL (%)

Nivel de importancia	*Información*		*Asesoramiento y asistencia técnica*		*Capacitación y formación*		*Seguimiento y control*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (mayor)	45,0	40,4	40,0	53,1	5,0	13,1	5,0	14,6
2	45,0	32,9	30,0	25,8	15,0	22,5	0,0	12,7
3	5,0	15,5	10,0	12,7	55,0	38,0	25,0	26,3
4 (menor)	0,0	10,8	20,0	8,0	20,0	24,9	60,0	45,1
NS/NC	5,0	0,5	0,0	0,5	5,0	1,4	10,0	1,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia

Tabla 3
COLECTIVOS DE PERSONAS CON LOS QUE TRABAJA EL ADL (%)

Nivel de trabajo	*Empresarios*		*Emprendedores*		*Mujeres*		*Discapacitados*		*Minorías*		*Parados*		*Jóvenes*		*Exdrogodependientes*		*Exreclusos*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (más)	30	31,5	30	50,7	10	11,3	0	2,3	15	1,9	45	25,8	5	8,9	15	0,5	20	1,0
2	20	27,7	25	22,5	5	11,3	10	4,2	0	3,3	15	16,9	5	13,1	0	0,5	0	1,4
3	25	13,1	10	8,5	15	23,0	0	2,3	5	2,8	5	23,5	20	17,4	0	1,4	0	1,4
4	0	7,0	20	7,0	30	24,4	5	6,1	0	1,9	15	14,6	5	17,4	0	1,4	0	1,4
5	5	10,3	0	4,2	15	16,9	20	9,9	5	8,0	15	8,0	40	27,7	5	4,2	5	2,8
6	5	2,8	5	1,9	15	4,2	35	22,5	20	19,2	0	1,4	5	4,7	5	4,2	0	0,5
7	5	2,3	5	1,9	5	1,4	20	19,2	35	16,9	0	0,9	5	2,3	10	10,8	5	5,2
8	0	1,4	5	0,5	0	1,4	0	7,5	10	8,5	5	1,4	10	2,3	40	23,0	10	15,0
9 (menos)	5	0,9	0	0,9	0	0,9	5	2,8	0	5,2	0	0,9	0	0,0	15	15,5	45	26,8
NS/NC	5	2,8	0	1,9	5	5,2	5	23,0	10	32,4	0	6,6	5	6,1	15	38,5	15	44,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia

son los principales beneficiarios de las actividades de la agencia, aunque también se incluyen entre los mismos. Por otra parte, colectivos más específicos como exdrogodependientes, minorías y exreclusos suponen un peso marginal entre las actividades desarrolladas por el agente; no obstante, es importante señalar que los ADLs valencianos muestran una mayor sensibilidad hacia estos últimos colectivos que los ADLs en el ámbito estatal, ya que los porcentajes, aunque bajos, son mucho mayores.

El tipo de empresas con las cuales trabaja el agente aparece recogidas en la Tabla 4. Por una parte, no existe relación con las empresas de tamaño grande pero casi total con las pequeñas y medianas empresas (95,5%). Por otra, reducido con las empresas agrarias (25%) y algo más amplio con las industriales (35%) y el sector servicios (40%). Si se compara con el nivel estatal se observa que el ADL valenciano trabaja con mayor intensidad con las empresas del sector industrial y agrario que el ADL estatal.

Las tareas realizadas en el servicio del agente son analizadas en la Tabla 5. En este sentido, cabe destacar que las tareas generales de tipo administrativo que requieren conocimientos y capacidades relacionadas con la gestión y administración tienen valoraciones muy bajas en cuanto a su importancia, ya que las tareas de gestión interna de la oficina tienen valoraciones muy bajas (solo el 10% de los encuestados le asigna una importancia media), y las tareas de difusión e información solo son consideradas a partir del segundo nivel por el 10% de los agentes.

Cabe destacar la tarea de asesoramiento (el 50% de los agentes encuestados la consideran como de un grado o nivel de importancia superior), las tareas de realización de tramitaciones (30%), de realización de estudios socio-económicos (22,1%), las funciones de ayuda a la elaboración de proyectos (20%), de servicio de información y de realización de proyectos (20%), y de gestión de cursos (5%) y la tarea de orientación socio-

Tabla 4
TIPOS DE EMPRESAS CON LAS QUE TRABAJA EL ADL (%)

Trabaja	*PYMES*		*Grandes*		*Industriales*		*Servicios*		*Agrarias*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
NO	5,0	4,2	100,0	98,6	65,0	83,6	60,0	50,5	75,0	79,4
SÍ	95,0	95,8	0,0	1,4	35,0	16,4	40,0	49,5	25,0	20,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia

Tabla 5
TAREAS DESARROLLADAS POR EL ADL (%)

Nivel importancia	*Asesoramiento*		*Ayuda proyectos*		*Estudios socioeconómicos*		*Servicios información*		*Tramitaciones*		*Gestión cursos*		*Gestión interna oficina*		*Difusión información*		*Realización de proyectos*		*Orientación socio-laboral*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (mayor)	15	47,6	15	20,8	15	19,3	10	9,9	15	19,3	0	11,4	0	6,7	0	11,0	10	13,9	10	10,6
2	35	17,5	5	26,4	7	7,1	10	9,9	15	14,6	5	6,2	0	3,3	10	7,7	10	16,3	0	9,6
3	5	12,7	15	14,6	10	13,2	5	13,2	25	17,0	10	9,5	0	9,0	5	7,7	0	12,9	15	5,7
4	5	4,7	10	11,3	10	14,2	15	14,2	5	13,7	30	10,9	0	5,2	10	8,1	0	6,7	10	6,2
5	25	5,7	15	6,6	5	11,3	5	13,2	5	12,7	10	14,2	10	5,7	5	12,9	10	4,8	5	10,5
6	0	3,3	15	5,2	5	8,0	20	11,8	10	4,2	5	12,8	10	9,5	10	8,6	10	9,1	15	10,0
7	0	2,8	5	3,3	20	7,5	5	8,0	5	3,3	15	9,5	25	19,5	20	9,6	10	7,2	10	9,6
8	0	0,5	10	6,1	15	8,0	15	10,4	10	5,2	5	5,7	10	5,2	5	12,4	30	12,0	15	11,5
9	5	1,4	0	1,9	5	3,8	15	5,2	0	3,3	15	14,2	15	10,0	5	9,1	0	9,1	20	8,1
10 (menor)	0	1,4	10	1,9	10	5,2	0	1,4	5	2,8	5	3,8	25	22,9	20	8,6	10	4,3	0	12,9
NS/NC	10	2,4	0	1,9	5	2,4	0	2,8	5	3,8	0	1,9	5	2,9	10	4,3	10	3,8	0	5,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia

laboral, que extrañamente sólo es valorada como de grado máximo o superior por el 10% de los casos.

La Tabla 6 muestra las colaboraciones que mantiene el agente con otras entidades para facilitar la promoción. Las relaciones con otras entidades que faciliten la promoción y las funciones de animación social y económica se centran de manera importante en las administraciones locales (el 55% de los encuestados las elige como la que más), promotoras de las agencias de desarrollo local en la mayoría de los casos, y en bastante menor medida con empresarios y otras administraciones públicas (15% en ambos casos). Sin embargo, parece lógico el resultado según el cual las relaciones entre el agente y otras administraciones públicas diferentes a la local son realmente escasas (15%). Cabe destacar que el ADL valenciano colabora en bastante menor medida que el ADL estatal con los empresarios (15% frente a 30,9%).

Existen también otros organismos públicos y privados sin ánimo de lucro (sindicatos, organismos públicos, universidades, asociaciones y agrupaciones) que mantienen acuerdos de colaboración con el agente, si bien esta práctica es poco habitual, dados los escasos

Tabla 6
COLABORACIÓN CON OTRAS ENTIDADES POR PARTE DEL ADL (%)

Nivel de colaboración	*Empresarios*		*Admón. Local*		*Otras Adm. Públicas*		*Sindicatos*		*Organism. Públicos*		*Universidad*		*Asociación y agrupaciones*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (mayor)	15,0	30,9	55,0	62,8	15,0	15,0	0,0	2,9	10,0	15,0	0,0	4,3	5,0	8,7
2	35,0	24,6	20,0	21,7	25,0	28,5	0,0	5,8	10,0	12,6	0,0	2,4	5,0	13,5
3	20,0	21,3	15,0	6,3	25,0	26,1	0,0	6,3	35,0	23,7	0,0	4,3	5,0	12,1
4	10,0	13,0	3,4	3,4	20,0	13,0	10,0	9,2	25,0	17,9	0,0	9,2	20,0	18,8
5	5,0	6,3	1,9	1,9	5,0	10,6	20,0	14,0	5,0	13,5	30,0	15,5	25,0	21,7
6	5,0	1,9	1,9	1,9	5,0	1,9	15,0	22,7	10,0	9,7	40,0	33,3	25,0	13,5
7 (menor)	10,0	1,4	5,0	1,0	0,0	3,4	45,0	32,4	5,0	4,8	20,0	24,2	10,0	9,7
NS/NC	0,0	0,5	5,0	1,0	5,0	1,4	10,0	6,7	0,0	2,9	10,0	6,8	5,0	1,9
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia

porcentajes que muestra. Además, dichos porcentajes son mucho menores que los obtenidos para el caso estatal.

3.3. El papel del ADL en la gestión de proyectos

Entre el conjunto de funciones realizadas por el agente queremos destacar aquella que hace referencia a la gestión de proyectos, incluyendo dentro de la misma el asesoramiento y obtención de información, el apoyo al grupo promotor en la elaboración del proyecto y su seguimiento y control. Se trata de una función especialmente significativa, no por su mayor importancia (creemos que todas la funciones son importantes en su trabajo), sino por su conexión con la creación y el desarrollo de empresas. En este sentido, en el presente apartado vamos a dedicar un estudio especial a dicha función.

Según la Tabla 7, los proyectos empresariales gestionados por los ADLs encuestados tienen como objetivo principal la instalación de nuevas empresas con un doble carácter: social y económico. Los proyectos de carácter social representan el 32% del total de proyectos y vienen a dar respuesta a colectivos determinados y a demandas sociales; mientras que los de carácter económico representan el 68% del total de proyectos gestionados, y pretenden el desarrollo de nuevas actividades productivas o de servicios que reporten riqueza a la comunidad. Se observa también que su naturaleza se centra en la

Tabla 7
CARÁCTER Y NATURALEZA DE LOS PROYECTOS GESTIONADOS POR EL ADL (%)

Proyectos dos últimos años	CV	E	Carácter de los proyectos	CV	E	Naturaleza de los proyectos	CV	E
Ninguno	25,0	10,7	Carácter Social	32,0	23,0	Instalación bienes / servicios	36,6	63,0
Entre 1 y 5	40,0	22,3	Carácter Económico	68,0	77,0	Racionalización de factores	28,2	17,0
Más de 5	35,0	67,0				Mixtos	35,2	20,0
TOTAL	100	100	TOTAL	100	100	TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia

instalación de bienes y/o servicios (36,6%), aunque los proyectos de racionalización de factores y mixtos también tienen un peso relevante (28,2% y 35,2% respectivamente). La mayoría de los agentes encuestados indican que han gestionado entre uno y cinco proyectos (el 40% de los casos), el 35% declara haber gestionado más de cinco y el 25% indica que no ha gestionado ninguno.

En comparación con el ámbito estatal se observa que el número de proyectos gestionados por el ADL valenciano es bastante menor al del ADL estatal, pues sólo el 35% de los ADLs de la Comunidad Valenciana han gestionado más de cinco proyectos frente al 67% en el ámbito estatal. Por otra parte, el ADL valenciano ha gestionado más proyectos de carácter social que el ADL estatal y menos de carácter económico; y más de naturaleza mixta (35,2% frente a 20%).

En este proceso de gestión y elaboración de proyectos se establecen diferentes etapas que se deben seguir para definirlo correctamente y ejecutarlo: 1) información u obtención de datos necesarios para la definición del proyecto; 2) preparación o identificación de la idea, anteproyectos y proyecto; 3) negociación o búsqueda de apoyos para su ejecución; 4) ejecución o realización del proyecto; y 5) operación o evaluación y control del proyecto. Con el objeto de conocer la percepción del agente sobre los proyectos que gestionan, en la Tabla 8 se ofrece información acerca de las etapas que desarrolla el agente y de la importancia asignada por éste a cada una de ellas.

Tabla 8
ETAPAS SEGUIDAS EN LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO GESTIONADO POR EL ADL E IMPORTANCIA DE CADA UNA DE ELLAS (%)

Ejecución	*Información*		*Preparación*		*Negociación*		*Ejecución*		*Operación*	
etapas	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
Sí	100,0	93,2	87,5	89,6	81,3	72,4	62,5	67,2	75,0	69,3
No	0,0	6,8	12,5	10,4	18,7	27,6	37,5	32,8	25,0	30,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Importancia	*Información*		*Preparación*		*Negociación*		*Ejecución*		*Operación*	
etapas	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (mayor)	31,3	49,2	43,8	47,6	6,3	17,3	0,0	18,3	6,3	11,0
2	25,0	23,6	25,0	34,6	31,3	20,9	12,5	12,0	0,0	8,9
3	25,0	8,9	18,8	10,5	31,3	39,3	18,8	21,5	18,8	9,4
4	12,5	11,5	12,5	4,2	25,0	12,6	50,0	39,8	18,8	17,8
5 (menor)	6,3	6,8	2,6	2,6	6,3	9,4	18,8	7,4	56,3	49,2
NS/NC	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0	1,0	0,0	3,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100

Fuente: elaboración propia

Observando la Tabla 8 podemos indicar que el agente ejecuta con mayor intensidad las primeras etapas del proceso de gestión de proyectos, es decir, la de información (100%) y la de preparación (87,5%), y menos las que tienen una mayor proximidad al momento de puesta en marcha, como la fase de ejecución (62,5%) y la de verificación sobre la ejecución (75%). Si analizamos la importancia asignada a cada una de las fases se observa que las respuestas van en la misma línea, estableciendo mayor importancia a las fases previas como la de información en el 31,3% de los casos, y la de preparación, considerada la más importante con un 47,6%. Las siguientes fases tienen una importancia bastante más reducida, en especial la fase de operación o control, que es considerada como la menos importante de todas en un 56,3% de los casos.

Según la Tabla 9, los proyectos gestionados por los agentes encuestados

Tabla 9
DISTRIBUCIÓN DE TIEMPOS DE ELABORACIÓN Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS DEL ADL (%)

Tiempo de elaboración de los proyectos	*CV*	*E*	*Tiempo de ejecución de proyectos*	*CV*	*E*
Hasta un mes	32,4	42,0	Hasta un mes	8,7	19,5
Entre uno y tres meses	20,9	23,7	Entre uno y tres meses	23,7	10,4
Entre tres y seis meses	18,1	22,0	Entre tres y seis meses	22,5	25,2
Entre seis y nueve meses	7,6	3,81	Entre seis y nueve meses	5,3	5,4
Entre nueve y un año	14,3	6,33	Entre nueve y un año	23,7	21,7
Más de un año	6,7	2,19	Entre uno y dos años	8,7	12,3
TOTAL	100	100	Entre dos y tres años	3,7	3,8
			Más de tres años	3,7	1,7
			TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia

han tenido un tiempo de elaboración bastante corto, menos de un mes (en el 33,3% de los casos), en consonancia con su tiempo de ejecución, también bastante corto, recogiendo casi el 55% de los proyectos con una ejecución inferior a los seis meses. No obstante, tanto el tiempo de elaboración como el tiempo de ejecución es mayor en el caso de los proyectos gestionados por el ADL valenciano, ya que el 6,7% de los proyectos gestionados por el ADL valenciano tienen un tiempo de elaboración de más de un año (frente al 2,19% en el ámbito estatal) y el 3,7% tienen un tiempo de ejecución de más de tres años (frente al 1,7% en el ámbito estatal).

Se puede observar que si se consideran los proyectos elaborados de una duración inferior al mes junto con los proyectos de duración entre uno y tres meses, hacen un total del 53,3% de los casos, lo cual nos permite afirmar que la duración de elaboración de los proyectos llevados a cabo es excesivamente corta, sobre todo si lo comparamos con otros países como Suecia (Sanchis

Tabla 10
PROYECTOS EJECUTADOS, CATEGORÍA Y NIVEL DE ÉXITO ALCANZADO POR EL ADL (%)

Ejecutados	*CV*	*E*	*Categoría proyectos*	*CV*	*E*	*Nivel de éxito*	*CV*	*E*
Todos	33,3	22,6	Producción bienes	25,6	20,13	Negativo	2,9	7,07
Muchos	46,7	47,8	Infraestructura económica	10,6	11,18	Aceptable	27,2	31,4
Algunos	13,3	25,8	Infraestructura Social	10,6	19,36	Bueno	34,0	39,4
Ninguno	6,7	2,7	Prestación de servicios	53,2	49,34	Muy bueno	35,9	22,0
NS/NC	1,1	1,1						
TOTAL	100	100	TOTAL	100	100	TOTAL	100	100

Fuente: elaboración propia

1997). Esto también vendrá justificado por la percepción de proyecto, que en la mayoría de los casos parece limitarse a las fases de información y preparación, que son las que resultan relevantes para la mayoría de agentes (Tabla 9).

Respecto al nivel de éxito de los proyectos gestionados por los ADLs, la Tabla 10 muestra que la ejecución de dichos proyectos, cuando éstos se desarrollan con éxito, presupone la ejecución de los mismos, ya que en el 80% de los casos manifestaron ejecutar todos o muchos de los proyectos gestionados; sin embargo, en un reducido número de casos no se consiguen ejecutar completamente (solo el 6,7% de los agentes encuestados manifiestan no haber ejecutado ninguno de los proyectos gestionados); aunque este porcentaje es aún menor para el ámbito estatal (2,7%).

A pesar de esto, una gran mayoría de los proyectos gestionados alcanzan niveles más que aceptables de éxito, pues el 69,9% de los ADLs manifiestan haber alcanzado un buen o muy buen nivel de éxito en los proyectos gestionados por ellos y sólo el 2,9% lo consideran negativo; además, el nivel de éxito es superior en los proyectos gestionados por los ADLs de la Comunidad Valenciana que en el ámbito estatal. Por otra parte, la distribución según categorías de los proyectos gestionados evidencia una tendencia muy marcada hacia la prestación de servicios (53,2%

de los casos), quedando el resto de categorías como las actividades de promoción social (10,6% de los casos), la producción de bienes (25,6% de los casos) y la de promoción económica (10,6% de los casos) bastante alejados de la categoría mejor considerada.

Finalmente, la Tabla 11 muestra el conjunto de factores que influyen en el grado de éxito alcanzado por los proyectos gestionados por los agentes de fomento. El éxito de los proyectos gestionados por el agente de desarrollo, independientemente de la categoría, viene justificado de manera notable por el grado de interés del grupo y las personas comprometidas en el proyecto (56,3%). Es esta una de las funciones del agente, la integración del colectivo y la motivación del grupo en el desarrollo del estudio, convirtiendo a este factor como el fundamental para la consecución final de los objetivos planteados. Las repercusiones en la organización y ámbito de influencia serían el segundo factor clave del éxito (12,5%), aunque bastante menos considerado que el anterior. El resto de factores tienen una valoración menos relevante (6,3% en los factores dificultad técnica, tiempo disponible y fondos disponibles). Cabe señalar que la existencia de fondos disponibles es un factor de éxito muy poco significativo para el ADL valenciano (6,3%), pero bastante más significativo para el ADL estatal (23,8%).

4. Conclusiones.

Tal como se desprende del estudio empírico realizado, el servicio que rea-

Tabla 11
FACTORES DE ÉXITO EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS GESTIONADOS POR EL ADL (%)

Nivel de éxito	*Grado de interés*		*Dificultades técnicas*		*Tiempo disponible*		*Fondos Disponibles*		*Repercusiones organización*	
	CV	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*	*CV*	*E*
1 (mayor)	56,3	64,6	6,3	3,3	6,3	9,4	6,3	23,8	12,5	13,8
2	6,3	20,4	25,0	21,5	0,0	8,8	31,3	33,1	31,3	22,7
3	25,0	9,4	37,5	26,0	6,3	19,3	18,8	18,8	25,0	23,8
4	6,3	3,9	18,8	23,8	43,8	32,0	25,0	13,3	12,5	13,8
5 (menor)	6,3	1,1	12,5	23,2	43,8	26,5	18,8	8,8	18,8	22,1
NS/NC	0,0	0,6	0,0	2,2	0,0	3,9	0,0	2,2	0,0	3,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia

liza el agente de desarrollo local se caracteriza por dirigirse a áreas de actuación técnicas (asesoramiento, asistencia técnica e información) y en mucha menor medida a áreas formativas y de control; dirigirse a colectivos de empresarios y emprendedores y en menor medida a parados (casi no destinan acciones a colectivos desfavorecidos); dirigirse a pymes del sector servicios (casi no destinan asistencia a empresas agrarias); realizar múltiples tipos de tareas, entre las que predominan las tareas técnicas y administrativas como son las funciones de tipo general como la gestión interna de la agencia y la difusión e información, funciones técnicas de animación socioeconómica como asesoramiento, ayuda en la elaboración de proyectos, realización de estudios socioeconómicos, servicio de información y de realización de proyectos, realización de tramitaciones y de gestión de cursos y orientación sociolaboral, y funciones técnicas de promoción de proyectos como obtención de información, asesoramiento y asistencia técnica, capacitación y formación y seguimiento y control de proyectos; y colaborar con la Administración Local y en menor medida con los empresarios. Se concluye también que el ADL de la Comunidad Valenciana da mayor importancia a los parados y a los exreclusos y exdrogodependientes que el ADL estatal.

Se deduce, por tanto, que el desarrollo local se caracteriza por una política de actuación centrada en los aspectos técnicos y en una dimensión principalmente empresarial, cobrando menor relevancia los aspectos creativos y la dimensión social, a la vez que se fomenta muy poco la colaboración con otras instituciones, organismos y empresas distintos a la propia Administración Local.

En relación con la tarea que comprende la gestión de proyectos, según se desprende del estudio realizado, los proyectos en los que participa el agente se caracterizan por los siguientes aspectos: los proyectos gestionados por los agentes son en su mayoría proyectos de carácter económico (y no social), de naturaleza de instalación de bienes y servicios (y no de racionalización de factores) y de categoría de prestación de servicios (y no de producción de bienes y de creación de infraestructuras económicas y sociales); se trata de proyectos de muy corta duración tanto en cuanto a su preparación como a su ejecución, por lo que no son proyectos de gran relevancia; y el grado de éxito de los proyectos gestionados y ejecutados es bueno, principalmente porque se favorece la integración y motivación del colectivo o grupo al cual van dirigidos los beneficios del proyecto, aunque el número de proyectos ejecutados es bajo. Entre las fases que comprenden la gestión de proyectos, las más importantes para el agente son las de información y preparación y la menos valorada la de operación o control. Los ADLs de la Comunidad Valenciana gestionan proyectos con una mayor duración que los ADLs estatales, lo demuestra que su tarea es más significativa, ya que además se observa que presentan también un mayor nivel de éxito.

Si se comparan los resultados obtenidos sobre la gestión de proyectos con la importancia tan baja que se le asigna a la función de seguimiento y control de proyectos por parte del agente, podemos concluir que una parte de los objetivos perseguidos por la agencia no se cumplen, lo cual justifica el bajo número de proyectos realizados.

Relacionando los resultados obtenidos y apuntados anteriormente se deducen algunas conclusiones de tipo general. Así, y como primera conclusión a señalar, el agente de desarrollo local está llevando a cabo un papel destacado en el proceso de creación de empleo mediante el fomento y la promoción del autoempleo y la creación de empresas: su actividad central va dirigida a dos colectivos principalmente, los parados y los emprendedores. Este hecho es enormemente significativo, por cuanto nos permite concluir que el papel del agente va dirigido preferentemente a la creación de empleo y, en especial, del autoempleo. No obstante, para poder determinar con mayor exactitud los beneficios sociales que se obtienen de dicho trabajo creemos que habría que analizar la composición del colectivo de parados al cual se dirige la labor del agente: composición por edades y por sexos, nivel de renta, etc.

Una segunda conclusión importante es que mientras su formación y sus características parecen bastante amplias, referidas a múltiples aspectos y acordes con los objetivos propios del desarrollo local con enfoque social, las funciones técnicas y generales desarrolladas por el agente se refieren a campos de actuación muy específicos, con un carácter más económico que social. En este sentido cabe apuntar, por ejemplo, el escaso o nulo tratamiento que se hace a determinados colectivos desfavorecidos (exreclusos, inmigrantes, ex-drogadictos), centrando casi toda su atención en colectivos con bastantes menos necesidades sociales como son los empresarios y emprendedores. Por otra parte, el tratamiento que el agente realiza en relación con las actividades agrarias es mínimo, siendo este sector uno de los más necesitados en la actualidad.

La situación descrita obedece a múltiples causas, si bien podemos señalar algunas de gran calado: en primer lugar, podemos referirnos a motivos derivados de las propias características de la agencia en la cual se desarrolla el trabajo del agente. Entre dichos motivos se encuentran la falta de personal (máximo dos personas), la gran cantidad y diversidad de acciones a llevar a cabo (muchas funciones y muchos colectivos) y la falta de medios materiales (escaso presupuesto destinado a la agencia); en segundo lugar cabría citar cuestiones políticas como las escasas perspectivas de futuro de los agentes (miedo o temor a conservar el puesto de trabajo) y la influencia ejercida por los políticos locales. Esta última cuestión es especialmente relevante, puesto que pensamos que las agencias de desarrollo local actúan en muchas ocasiones condicionadas por restricciones políticas, derivadas de la actuación directa de los políticos locales en el trabajo del agente, los cuales buscan principalmente la reper-

cusión comercial de las acciones emprendidas, relegando a un segundo plano la consecución de beneficios económicos y sociales. La elevada dependencia de las subvenciones procedentes de las administraciones autonómica y local acentúa aún más este hecho.

En conclusión, pensamos que el agente de desarrollo local y, en general, las políticas de empleo local llevadas a cabo por las Administraciones Locales, han de dirigir sus esfuerzos a cubrir las necesidades de los diferentes colectivos locales, en especial de aquellos que presentan mayores dificultades de inserción, desvinculando sus acciones del ámbito político y reforzando el carácter social de sus intervenciones.

Bibliografía

ANTUÑANO, I. y otros (1993): "Experiencias de desarrollo local en la Comunidad Valenciana: un primer avance", Comunicación 2º Congreso de Economía Valenciana, 28-30 abril, Castellón, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (dirs.) (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

BAREA, J. y MONZÓN, J.L. (dirs.) (1996): *Informe sobre la situación de las cooperativas y las sociedades laborales en España*. Valencia, Editorial CIRIEC-España.

BENNETT, R. (1989): "Local Economy and employment and Development Strategies: An Analysis for LEDA Areas", *LEDA Report, Comisión Europea*, DGV, Bruselas.

BENTOLILA, S., SEGURA, J. y TOHARIA, L. (1991): "La contratación temporal en España", *Moneda y Crédito,* 195:225-265.

BOSCH, G. y LEHNDORFF, S. (1997): "La reducción de la jornada de trabajo y el empleo", *Papeles de Economía Española,* 72: 342-365.

BOYER, R. (1986): *La flexibilidad del trabajo en Europa*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

BRADLEY, R. SCHILLER (1994): *Principios esenciales de Economía*. Madrid, McGraw-Hill.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *Libro blanco sobre el crecimiento, competitividad y empleo*. COM (93) 700 final, Bruselas, 5 de diciembre.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994): *Política social y de mercado laboral europea. Un camino de futuro para la Unión. Libro Blanco Comisión Europea*, julio.

Consejo Económico y Social (1996): *Economía, Trabajo y Sociedad. Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral, 1995*. Madrid, CES.

DOLADO, J. y JIMENO, J.F. (1998): *La UEM y el mercado de trabajo en España: costes y beneficios*. Madrid, Fundación Repsol.

ENGUITA, M.F. (1989): "Formación y empleo: un matrimonio conflictivo", *Revista de Economía y Sociología del Trabajo,* 6:60-66.

FOREM (1999): *Estudio de necesidades de formación de agentes de desarrollo local y figuras profesionales afines, Secretaría de Formación y Cultura de la Confederación Sindical de CC.OO*. Madrid, Fundación Formación y Empleo Miguel Escalera.

GARCÍA DELGADO, J.L. (director) (1996): *Lecciones de Economía Española*. Madrid, Cívitas.

JIMENO, J.F. (1996): *Los efectos visibles de la reforma laboral de 1994*. Documento de Trabajo 9609, FEDEA.

MALO, M.A. y TOHARIA, L. (1997): "Economía y derecho del trabajo: las reformas laborales de 1994 y 1997", *Cuadernos Económicos de*

Información Comercial Española, 63:155-174.

MEDINA HERNÁNDEZ, U., RODRÍGUEZ FERRER, T. y FUENTES MEDINA, M.L. (1996): "Agencias de desarrollo local. El caso de Canarias", *Revista Ciriec-España,* 24:40-63.

MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1989): *Empleo y educación a nivel local*. Colección Informes OCDE núm.28, Madrid, Centro Publicaciones Mº Trabajo y S.S. MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (1992): *Empresa y cambio local*. Colección Informes OCDE núm. 43, Madrid, Centro Publicaciones Ministerio Trabajo y S.S.

MORÓN BECQUER, P. (1996): "Los agentes de la Economía Social coordinadores y gestores de las políticas públicas: aplicación a la integración socio-laboral de jóvenes marginados", *Revista Ciriec-España,* 24: 63-90.

OCDE (1999): *Redes de empresas y desarrollo local: competencia y cooperación en los sistemas productivos locales*. Paris, Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

RECIO, A. (1994): "Paro y mercado laboral: formas de mirar y preguntas por contestar", *Cuadernos de Economía,* 22:173-200.

RECIO, A. (1999): "La segmentación del mercado laboral en España", en F. Mígueles, y C. Prieto, (dir), *Las relaciones de empleo en España*, Madrid, Siglo XXI.

SAEZ, F. (1997): "Políticas de mercado de trabajo en España y en Europa", *Papeles de Economía Española,* 72:309-325.

SANCHIS, J.R. (1995): Análisis estratégico de la empresa cooperativa. Valencia, Tirant Lo Blanch.

SANCHIS, J.R. (1997): "La cooperación en Suecia: la inserción social por el trabajo a través de la Economía Social", *Revista CIRIEC-España,* 25:117-140.

SANCHIS, J.R. (1999): "Las estrategias de desarrollo local: aproximación metodológica desde una perspectiva socioeconómica e integral", *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas,* 21:147-160.

SANCHIS, J.R. (2001a): Dirección Estratégica de empresas cooperativas. Valencia, Promolibro.

SANCHIS, J.R. (2001b): "Creación y consolidación de empresas mediante el crecimiento en red: su aplicación al desarrollo local", *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas,* 25:14-25.

SANCHIS, J.R. y CANTARERO, S. (1999): "El agente de fomento como instrumento de creación y desarrollo de empresas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3):163-184.

SANCHIS, J.R. y otros (2000): *Manual para agentes de inserción socio-laboral*. Valencia, UNED.

SANCHIS, J.R. y RIBEIRO, D. (1999): *Creación y Dirección de Pymes*. Madrid, Díaz de Santos.

SANTOS ORTEGA, A. (1999): "Reducción del tiempo de trabajo: el contexto del debate sobre las 35 horas", *Quaderns de Relacions Laborals,* 3: 12-22.

SEGURA, J. (2001): "La reforma del mercado de trabajo español: un panorama", *Revista de Economía Aplicada*, IX(25):157-190.

SEGURA, J., DURÁN, F, TOHARIA, L. y BENTOLILA, S. (1991): *Análisis de la contratación temporal en España*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

TOHARIA, L. (1996): "Empleo y paro en España: evolución, situación y perspectivas", *Economiaz,* 35:36-67.

TOHARIA, L. et al. (1998): El *mercado de trabajo en España*. Madrid, McGraw-Hill.

TOMÁS CARPI, J.A. y MONZÓN, J.L. (1997): *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*. Valencia, Editorial CIRIEC-España.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1996): "Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales", *Revista Valenciana d'Estudis Autonómics*, 21:71-92.

VIDAL, I. (1996a): "La inserción social por la economía: una realidad empresarial*", Revista Ciriec-España,* 22:43-58.

VIDAL, I. (1996b): *Inserción social por el trabajo. Una visión internacional*. Barcelona, CIES,.

WESTLUND, H. y WESTERDAHL, S. (1996): "Contribución de la Economía Social a la ocupación laboral local", *Revista Ciriec-España* 24:23-40.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

GUILLERMO RODRÍGUEZ PASTOR
UNIVERSIDAD DE VALENCIA

ABSTRACT

LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA PRESENTA UNOS PERFILES MUY SIMILARES A LOS DE ESPAÑA EN GENERAL. FUNCIONALMENTE PREVALECEN LOS CONVENIOS SECTORIALES (PROVINCIALES) Y LOS DE EMPRESAS FRENTE A OTROS ÁMBITOS. UGT, CC.OO Y CIERVAL PARTICIPAN EN LA NEGOCIACIÓN DE CASI EL 100% DE LOS CONVENIOS NEGOCIADOS EN NUESTRO ÁMBITO TERRITORIAL. EL CONTENIDO DE LOS CONVENIOS SE HA VISTO ENRIQUECIDO EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS COMO CONSECUENCIA DE LAS SUCESIVAS REFORMAS LEGISLATIVAS.

1. Introducción

El presente trabajo tiene por objeto repasar la evolución, situación actual y tendencias de la negociación colectiva en la Comunidad Valenciana. Sin embargo, con carácter previo se hace preciso realizar una breve exposición de algunas cuestiones generales sobre los convenios colectivos en nuestro sistema de relaciones laborales que permita una mejor comprensión del objeto principal del trabajo.

1) El convenio colectivo fuente del Derecho del Trabajo.

Uno de los rasgos que caracterizan al Derecho del Trabajo como rama autónoma dentro del ordenamiento jurídico es la existencia de una fuente singular de regulación. En efecto, el convenio colectivo es la fuente formal característica del Derecho del Trabajo[1] que, por una parte, regula las relaciones individuales de trabajo y, por otra, las relaciones entre los sujetos negociadores

[1] La STC 151/1994 declaró que "los convenios colectivos, expresión del derecho a la negociación colectiva reconocido a los representantes de los trabajadores y empresarios en el artículo 37.1 CE, constituyen fuentes de regulación de las condiciones de trabajo que tienen reconocida, desde dicho precepto constitucional, una 'fuerza vinculante' que conduce a reconocerles el tratamiento de auténticas normas jurídicas".

del convenio, representantes de los trabajadores y empresarios.

Desde que la Constitución española de 1978 constitucionalizara el derecho a la negociación colectiva (artículo 37.1) la importancia de los convenios colectivos se ha acrecentado con el paso de los años. La Ley de Estatuto de los Trabajadores (en adelante ET) de 1980[2] y las sucesivas reformas operadas a la misma, de forma directa o indirecta han convertido al convenio colectivo en pieza clave de nuestro sistema de relaciones laborales.

2) Eficacia jurídica y personal de los convenios colectivos

Los convenios colectivos negociados según los dictados del Estatuto de los Trabajadores gozan de una eficacia jurídica normativa y eficacia personal general o *erga omnes* que les erigen en la "norma" de aplicación principal en el correspondiente ámbito de aplicación. Si para las relaciones individuales de trabajo es importante la legislación estatal, tanto o más lo es la regulación sectorial fijada por los convenios colectivos que vienen a ser la concreción o adaptación de aquella legislación a las circunstancias singulares del ámbito en que resulta de aplicación. Si la legislación laboral estatal tiene un propósito de aplicación general a todos los trabajadores y empresarios, el convenio colectivo con ese mismo designio general en cuanto al contenido, limita su aplicación a un ámbito concreto (García Murcia 2001: 20).

3) La estructura de la negociación colectiva

El ámbito de aplicación de un convenio colectivo viene determinado por la unidad de negociación. Unidad delimitada, de conformidad con la libertad de elección que reconoce el artículo 83.1 ET, por los representantes de los trabajadores y empresarios en atención a los ámbitos funcional, territorial y personal correspondiente. Libertad que viene limitada principalmente por la regla general prevista en el artículo 84 ET consistente en la prohibición de concurrencia entre convenios de ámbito distinto; así como, en su caso, por lo dispuesto en el artículo 83.2 ET según el cual las organizaciones sindicales y asociaciones empresariales más representativas, de carácter estatal o de comunidad autónoma pueden establecer la estructura de la negociación colectiva, así como fijar las reglas que han de resolver los conflictos de concurrencia entre convenios de distinto ámbito y los principios de complementariedad de las diversas unidades de contratación

Hasta 1994, con carácter general, el modelo español de estructura de la negociación colectiva se ha distinguido por su carácter descentralizado y desarticulado (Valdés 1999:146), siendo las unidades típicas los convenios sectoriales provinciales y los de empresa. Sin

[2] Hoy Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

embargo, a partir de esa fecha determinadas circunstancias permiten augurar la creación de un nuevo modelo de estructura negocial[3]. Esas circunstancias son, entre otras, las siguientes: la reforma en 1994 del artículo 84 ET; la derogación definitiva de las Reglamentaciones de Trabajo, las crecientes y nuevas relaciones entre la Ley y el Convenio colectivo (este punto se verá más adelante) y el Acuerdo Interprofesional sobre Negociación Colectiva (en adelante AINC-1997) de abril de 1997.

La reforma del artículo 84 ET vino a alterar las reglas de solución de los conflictos entre convenios colectivos. Introdujo una regla, añadida a la general de prohibición de concurrencia entre convenios, consistente en propiciar la concurrencia entre convenios pero con dos claros límites: a) la concurrencia sólo puede darse entre un convenio territorialmente superior y anterior en el tiempo, y otro posterior, pero coincidente en el tiempo, superior al ámbito de empresa pero territorialmente inferior; b) se limita el posible contenido negociador del que quedan excluidas determinadas materias.

En el fondo la reforma de este precepto tuvo por finalidad, como ha reiterado la doctrina, promover o facilitar la creación de marcos autonómicos de relaciones laborales, pero que, como también se ha puesto de manifiesto, de difícil consecución. Ello debido, entre otras razones a que, por una parte, la organización sindical española es básicamente estatal, a excepción de las Centrales existentes en el País Vasco y Galicia y, por otra, a que el propio artículo 84 ET no impide que puedan existir unidades de ámbito inferior a la Comunidad Autónoma que pudieran llevar al fracaso el designio legal.

La derogación de las Reglamentaciones de Trabajo promovió la aparición de Convenios Generales de sustitución que, además de contener regulación de condiciones de trabajo, hacen uso de lo dispuesto en el artículo 83.2 ET estableciendo reglas de articulación y ordenación de las unidades del sector[4].

El AINC-1997 fue un acuerdo sobre estructura de la negociación colectiva. Sin embargo, las pautas o criterios contenidos en el mismo no se imponían a los destinatarios del Acuerdo, sino que se dejaba "a la autonomía de las partes sociales representativas en cada ámbito de negociación" (párrafo segundo del preámbulo del Acuerdo) la decisión

[3] Para Valdés Dal-Re (1999:147) frente al modelo de estructura contractual dominante comienzan a aparecer "tendencias de signo opuesto; esto es, de centralización y de articulación" que pudieran apuntar un cambio en el nuevo modelo negocial de referencia que el tiempo confirmará o no.

[4] Vid. por ejemplo: Convenio colectivo general de Peluquerías e institutos de belleza, gimnasios y similares (BOE de 26/02/2000); Convenio colectivo general Regulación del estacionamiento limitado de vehículos en la vía pública, mediante control horario y cumplimiento (BOE 03/01/2002); Convenio colectivo del Corcho (BOE de 16 enero 2002); Convenio colectivo Industrias de la Madera (BOE 24/01/2002); Convenio colectivo general de la Industria Salinera 2002-2005 (BOE 23/05/2002).

sobre el mantenimiento o modificación, según los criterios pactados, de la estructura de la negociación. Las pautas o criterios principales del Acuerdo fueron dos: 1) fijar "una adecuada articulación entre los distintos ámbitos negociales de manera que determinadas materias quedaran reservadas al convenio colectivo nacional sectorial, otras pudieran ser desarrolladas en ámbitos inferiores (territorial y de empresa) y, finalmente, otras puedan ser objeto de negociación en éstos últimos ámbitos". Frente al modelo desarticulado imperante se incentiva otro articulado de carácter distributivo (Valdés Dal-Re 1999: 162); 2) en ese modelo articulado adquiere un papel predominante el convenio sectorial nacional, al que se encomienda la determinación de las unidades de negociación adecuadas, así como las materias a negociar en cada ámbito. Así, el Acuerdo fomenta la centralización contractual en el sentido de que es el convenio colectivo sectorial el encargado de fijar unidades y distribuir materias.

4) El contenido de los convenios colectivos

Las partes negociadoras de un convenio colectivo tienen una amplia libertad para negociar e incluir en el convenio las materias o cláusulas que estimen convenientes (artículos 37 Constitución española y 85.1 ET). Del contenido de los convenios colectivos suele distinguirse habitualmente entre tres tipos de cláusulas: 1) las delimitadoras o las mal denominadas por la ley "contenido mínimo" (artículo 85.3 ET), relativas a la determinación de las partes que lo conciertan; ámbito personal, funcional, territorial y temporal; forma y condiciones de denuncia del convenio, etc. 2) normativas (de carácter individual o colectivas) que regulan las condiciones de trabajo destinadas y aplicables a todas las relaciones laborales incluidas en el ámbito de aplicación del convenio y no sólo a los firmantes del mismo. 3) obligacionales que establecen compromisos y obligaciones asumidas por las partes que lo conciertan.[5]

Esa libertad de los sujetos negociadores no es, sin embargo, absoluta sino que está limitada por el respeto a las leyes, los derechos fundamentales y por el necesario espacio de la autonomía individual. En punto al respeto a las leyes interesa destacar, a los efectos de este trabajo, que si bien con carácter general los convenios colectivos deben respetar las normas de derecho necesario[6], las sucesivas reformas del ET, en concreto las acaecidas a partir de la re-

[5] Sobre la distinción entre cláusulas normativas y obligacionales puede verse las sentencias del TC 184/91, de 30 de septiembre y 189/93, de 14 de junio. STS de 21 de diciembre de 1994, RJ 10.346.

[6] Incluidas las leyes posteriores y concurrentes en el tiempo. Así ocurrió en el año 1983 cuando la Ley 4/1983, de 29 de junio procedió a reducir la jornada máxima de trabajo con carácter general, pasando de las 43 ó 42 horas semanales, según la jornada fuera partida o continuada, a las 40 horas semanales. Al respecto, la STC 210/1990, de 20 de diciembre, declaró que "la aplica-

forma de 1994, han originado una importante transformación en las relaciones Ley-convenio. Frente a la tradicional preeminencia de las relaciones de suplementariedad (en las que dado el carácter imperativo mínimo de la ley, el convenio colectivo viene a mejorarla), determinados factores, como la desregulación normativa o la transformación de normas imperativas en normas dispositivas (Palomeque López 2002: 31-32), ha incrementado la tipología de relaciones entre la ley y el convenio. Así, las relaciones de subsidiariedad (la norma legal sólo se aplica en defecto de norma convencional), de remisión (en las que la ley remite sin más la regulación de una materia a la autonomía colectiva) o de complementariedad (en las que la ley establece unas reglas que el convenio debe concretar) (Alarcón Caracuel 2000: 240-241) ganan cada día más terreno a las relaciones de suplementariedad con lo que el contenido de los convenios se enriquece y su importancia se acrecienta.

2. La negociación colectiva en la Comunidad Valenciana

5) La negociación colectiva en la Comunidad Valenciana: consideraciones generales

Centrados ya en el objeto principal de este trabajo: la evolución, situación actual y tendencias principales de la negociación colectiva en el ámbito territorial de la Comunidad Valenciana, con carácter previo y general, debe puntualizarse lo siguiente:

El análisis de la negociación colectiva en una Comunidad Autónoma determinada dentro del conjunto del territorio nacional es en sí mismo parcial por cuanto los datos de que se dispone sólo recogen los convenios registrados y aplicados en ese ámbito territorial, de modo que no se incluyen los convenios registrados en un ámbito superior pero que también resultan aplicables a la Comunidad Autónoma. Además, sólo abarcan los convenios registrados durante el año de referencia, sin incluir los firmados en años anteriores, aunque estuvieran vigentes en el período siguiente.

Este análisis parcelado territorialmente no puede rehuir de su integración en un ámbito territorial estatal superior. De este modo, las conclusiones

---

ción inmediata de la Ley 4/1983 desde su entrada en vigor tampoco vulnera el artículo 37.1 CE por repercutir y producir efectos sobre los convenios colectivos vigentes en ese momento. En efecto, el respeto al derecho constitucional a la negociación colectiva no obliga necesariamente al legislador a posponer la entrada en vigor de la norma al momento de la terminación del período de vigencia de los convenios colectivos...Es el convenio el que debe respetar y someterse a la Ley y a las normas de mayor rango jerárquico y no al contrario, siendo constitucionalmente inaceptable que una Ley no pueda entrar en vigor en la fecha dispuesta por el legislador".

Cuestión similar se puede plantear en la actualidad con la derogación operada en 2001 de la disposición adicional 10ª del ET sobre la jubilación forzosa. Sobre la misma vid. Goerlich Peset y Blasco Pellicer (2002: 299). Para estos autores la derogación de la citada disposición convierte las cláusulas de los convenios colectivos vigentes que contengan edades de jubilación forzosa en ilegales.

que se alcanzan del estudio de los datos de que disponemos vienen a ser trasunto, con carácter general, aunque con pequeños matices, de lo que podría concluirse a nivel estatal. De ahí que en algún momento de la exposición deban hacerse algunas referencias de carácter estatal.

El período analizado es el comprendido entre 1996 y 2001.

Por último, las fuentes de donde se han extraído los datos que se exponen proceden, como regla general, de la Administración Autonómica Valenciana (Consejería de Economía, Hacienda y Empleo. Dirección General de Trabajo y Seguridad Laboral) y, en menor medida del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Estadísticas Sociales y Laborales.

2.1. Estructura de la negociación colectiva en la Comunidad Valenciana

6) Convenios colectivos registrados en la Comunidad Valenciana en el período comprendido entre 1996-2001.

El número de convenios colectivos registrados[7] y aplicables en el período de referencia oscila, con algunos picos (años 1996 y 2000), sobre los 300 convenios/año.

En cuanto al número de empresas afectadas hay una mayor fluctuación en el período analizado, sin embargo, con la excepción del año 2000 en el que resultan afectada más de 100.000 empresas, en el resto de años la tendencia parece acercarse a las 80.000 empresas.

En punto al número de trabajadores afectados, una vez más a excepción del año 2000 en el que se superaron los 800.000 trabajadores afectados, ha evolucionado hacia la cifra de unos 600.000 trabajadores afectados. Teniendo en cuenta que en el período de referencia la población ocupada en la Comunidad Valenciana ha sido respectivamente de: 2001: 1.723.400; 2000: 1.644.100; 1999: 1779.400; 1998: 1.458.600; 1997: 1.721.500; y 1996: 1.326.100; se puede afirmar que los trabajadores afectados por convenios registrados en la Comunidad autónoma se acercan al 35% de la población ocupada.

Por último, me interesa resaltar el número medio de trabajadores afectados por convenio comparando este dato con convenios de otras Comunidades autónomas e ínter autonómicos. La media nacional se corresponde en los últimos tres años con las siguientes cifras[8]: año 2001: 1.892; 2000: 1.993; 1999: 2.009. La Comunidad Valenciana con la siguiente media: 2001: 1.854; 2000: 1.692; 1999: 1.726, suele estar cerca de

[7] De estos datos debe tenerse en cuenta que bastantes de los convenios registrados son revisiones salariales. Por ejemplo, en el año 2001, de los 312 convenios registrados 150 son revisiones salariales. Así mismo, que en estos datos suelen incluirse: convenios colectivos, adhesiones a otros convenios, arbitrajes voluntarios, extensiones de convenio y otros acuerdos registrados con eficacia general de convenio.

[8] La media nacional es bastante elevada debido a que el número medio de trabajadores / convenio de los convenios de ámbito ínter autonómico es muy elevado. Así en los años citados se corresponde con las siguientes cifras: 2001: 6.190; 2000: 7.584; 1999: 9.014.

Tabla 1
CONVENIOS COLECTIVOS REGISTRADOS
EN LA COMUNIDAD VALENCIANA EN EL PERÍODO 1996-2001

AÑO	*CONVENIOS*	*EMPRESAS AFECTADAS*	*NÚM. TRABAJADORES*
2001	312	81.423	601.788
2000	364	111.409	849.986
1999	288	59.251	496.951
1998	295	80.406	496.941
1997	303	63.253	476.248
1996	361	74.650	667.744

la media, siendo superada normalmente por las comunidades autónomas siguientes: Cataluña, Baleares y Madrid.

7) Distribución territorial de los convenios colectivos

Territorialmente prevalecen los convenios provinciales frente al ámbito autonómico. Así, en este último ámbito no suele superarse la cifra de 20 convenios año[9], afectando a una cifra aproximada a las 2.500 empresas y en cuanto a número de trabajadores, aunque en los años 1998-1999 se alcanzó la cifra de 75.000, en los dos últimos años no se llega más allá de los 22.000.

Por provincias es la de Valencia la que mayor número de convenios registra, una media de unos 150 convenios / año; así como aquella en la que mayor numero de empresas y trabajadores se ven afectados por los mismos. Respectivamente se aproximan a las 30.000 empresas y 300.000 trabajadores. Le sigue Alicante, con una media de 100 convenios / año, 25.000 empresas afectadas y 140.000 trabajadores afectados. Por último, Castellón, que se acerca a los 50 convenios / año, 25.000 empresas afectadas y 65.000 trabajadores afectados.

8) Estructura de los convenios colectivos según el ámbito funcional.

Vimos *supra* que en el ámbito nacional prevalecen los convenios secto-

[9] Ejemplos de convenios ámbito territorial autonómico son: Centros y servicios de atención a personas discapacitadas de la Comunidad Valenciana; Comercio al detalle de carnicería de las provincias de Castellón y Valencia; Estaciones de servicio; Laboratorios de prótesis dental de Castellón y Valencia; Manipulación, embasamiento para el comercio de exportación de cítricos; Oficinas y despachos de las provincias de Castellón y Valencia; Pirotecnia; Profesionales del doblaje (rama artística); Recolección de cítricos; Residencias para la tercera edad, residencias materno infantiles, servicio de ayuda a domicilio de titularidad pública de la Comunidad Valenciana; Sector privado de residencias para la tercera edad.

riales (de ámbito territorial provincial) y convenios de empresa (de ámbito territorial provincial) frente a otro tipo de ámbitos funcionales[10]. Trasunto de esos datos viene a ser lo acaecido en nuestra Comunidad Autónoma, como así deriva de los datos contenidos en las tablas 1º y 2º.

Utilizando un parámetro porcentual, en el período de referencia los convenios colectivos de empresa vienen a ser aproximadamente un 60% de los convenios negociados en la Comunidad Valenciana frente al 40% de los convenios de otros ámbitos.

Sin embargo, desde el punto de vista de los trabajadores afectados por los convenios, los datos ofrecen una clara superioridad de los convenios de otro ámbito frente a los de empresa. Con pequeñas variaciones, según los años, la proporción viene a ser del 95% de trabajadores afectados por convenios de otro ámbito, frente al 5% de los trabajadores afectados por convenios de empresa.

Si a ello añadimos que el número de trabajadores afectados por convenios de ámbito autonómico (tabla 1) es muy pequeño (sobre unos 22.000 trabajadores en el año 2001), se confirma lo indicado más arriba. Esto es, desde un punto de vista funcional, la negociación colectiva en la Comunidad Valenciana es remedo de la estructura a nivel nacional, donde hay un predominio de los convenios sectoriales (provinciales) y de empresa frente a otros ámbitos funcionales.

9) Composición de las mesas negociadoras.

En cuanto al grado de representación de las asociaciones empresariales y sindicales en la negociación colectiva autonómica resulta que la Organización empresarial CIERVAL[11] participa en la negociación de convenios colectivos en un porcentaje que se acerca al 90% de empresas que dan cobertura a más del 90% de los trabajadores afectados por dichos convenios. El resto de organizaciones empresariales participa en la negociación de convenios correspondientes a un porcentaje que supera el 10% de empresas que dan cobertura a un porcentaje de trabajadores que no alcanza el 10%.

Por su parte, las organizaciones sindicales mayoritarias a nivel nacional UGT y CC.OO, con pequeñas variaciones, dominan la negociación colectiva en la Comunidad Valenciana, participando en la negociación de convenios que afectan a casi el 100% de trabajadores, mientras que otros sindicatos o grupos de trabajadores no alcanzan el 9% ó 2% respectivamente de trabaja-

[10] A nivel nacional, por ejemplo en el año 2001, de un total de 4.021 convenios colectivos 2.553 fueron convenios colectivos de empresa (ámbito territorial provincial) y 910 convenios colectivos sectoriales (ámbito territorial provincial). Los primeros afectaron a un total de 2.553 empresa y 393.693 trabajadores. Los segundos a un total de 670.666 empresas y 4.237.085 trabajadores

[11] Confederación de empresarios de la Comunidad Valenciana.

TABLA 2
ESTRUCTURA DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS
SEGÚN ÁMBITO FUNCIONAL
NÚMERO DE CONVENIOS / TRABAJADORES

AÑO	*Convenios de empresa (%)*	*Convenios de otro ámbito (%)*	*Convenios de empresa (%)*	*Convenios de otro ámbito (%)*
2001	62,50	37,50	3,46	96,54
2000	59,07	40,93	3,78	96,22
1999	61,67	38,33	4,40	95,60
1998	56,27	43,72	3,55	96,44
1997	58,75	41,20	4,46	95,54
1996	63,69	36,31	9,46	90,54

dores afectados por los convenios que negocian.

2.2. El contenido de los convenios colectivos

10) El contenido de los convenios colectivos: consideración general.

Como he indicado más arriba la relación tradicional entre la ley y el convenio era una relación de suplementariedad, en la que el convenio colectivo venía a mejorar lo previsto en la ley. Sin embargo, en estos últimos lustros ante la renuncia de la legislación estatal a regular determinadas materias o ante la transformación de normas imperativas en dispositivas, la relación de suplementariedad permanece pero compartiendo espacio junto a otro tipo de relaciones (subsidiariedad, remisión o complementariedad) que dan lugar a un enriquecimiento del contenido de los convenios. Contenido que también se ha visto ampliado por la negociación de cláusulas de aparición más reciente como la formación profesional o cláusulas sobre salud laboral.

En ese sentido, el conocimiento del tipo de cláusulas que se negocian en los convenios colectivos de la Comunidad Valenciana nos permitirá comprobar hasta que punto se cubre los huecos dejados por la legislación estatal, la autonomía colectiva hace uso de las cláusulas dispositivas de la ley o, en definitiva, nuevas materias pasan a formar parte importante del contenido normativo de los convenios colectivos.

11) Criterios o pautas generales sobre negociación colectiva.

Se exponía más arriba la libertad que tienen los sujetos negociadores para determinar el contenido concreto de los convenios colectivos (artículo 85 ET). Sin embargo, ha sido habitual que al inicio de cada uno de los períodos negociadoras la Centrales sindicales, por

un lado, y las Asociaciones empresariales, por otro, fijaran una serie de pautas, criterios y materias para la negociación inmediata. Pautas y criterios que evidentemente influyen en la negociación de convenios en nuestro ámbito territorial.

En estos últimos años los objetivos de ambas partes negociadoras se han centrado, con los evidentes matices, en las siguientes materias:

a) Salario: mientras los sindicatos pretenden garantizar el poder adquisitivo de los trabajadores y que la mayor productividad empresarial repercuta en un incremento de salarios, la patronal condiciona los aumentos salariales al mantenimiento de la competitividad y promueve una mayor vinculación entre la productividad y el salario;

b) Contratación y empleo: si para los sindicatos es primordial limitar la temporalidad incrementando la estabilidad en el empleo, para los empresarios la estabilidad en el empleo debe permitir un marco flexible de contratación temporal para que las empresas puedan hacer frente a los imprevistos;

c) Tiempo de trabajo: las centrales sindicales proponen una reducción de jornada y un control de su distribución. La patronal defiende la flexibilización de la distribución de la jornada y ve con malos ojos la reducción de jornada sin reducción salarial por el deterioro que puede provocar en la competitividad;

d) Seguridad y salud en el trabajo: los sindicatos tratan de impulsar medidas que garanticen la seguridad y salud en el trabajo mediante la adopción de una serie de medidas. Los empresarios aconsejan no añadir nuevas obligaciones empresariales a las ya existentes.

En el presente año 2002 ante la finalización de la vigencia del AINC-1997 (de contenido básicamente sobre estructura de la negociación colectiva) se planteó la negociación de un nuevo Acuerdo de sustitución. Sin embargo tras un proceso negociador abocado al fracaso se abandonó el objetivo inicial de negociación para cambiarlo por otro sobre contenidos concretos de la negociación colectiva para el año 2002. De este modo, el Acuerdo sobre negociación colectiva para el año 2002 (ANC-2002)[12] viene a establecer, de manera coyuntural, algunas orientaciones generales sobre algunas materias que se negociarán en los convenios de este año.

Las materias sobre las que se fijan criterios son:

a) Salarial: se establecen pautas sobre crecimiento salarial, estructura salarial y cláusulas de inaplicación salarial;

b) Empleo: se propone, en primer lugar, el mantenimiento e incremento del empleo y el fomento de la estabilidad en el empleo: más en concreto, se defiende la existencia de un amplio programa de incentivación de la contratación indefinida y de un marco suficiente de contratación temporal; se recomienda el grupo profesional como elemento típico de la clasificación pro-

[12] Sobre este Acuerdo puede verse, entre otros, Alfonso Mellado (2002).

fesional; la gestión flexible del tiempo de trabajo debe ir acompañada de un pacto sobre las condiciones sobre su realización, así como que debe limitarse las horas extraordinarias; se promueven las suspensiones contractuales o modificación de condiciones antes de la adopción de medidas extintivas. En segundo lugar, se fijan criterios que van dirigidos a favorecer la cualificación de los trabajadores. Por último, se pretende fomentar la igualdad de oportunidades y contribuir a la eliminación de discriminaciones en el empleo y la ocupación por razón de género;

c) De Seguridad y Salud Laboral: el objetivo principal es que la negociación colectiva facilite el cumplimiento de la Ley de prevención de riesgos laborales.

2.3. El contenido concreto de los convenios colectivos en la Comunidad Valenciana

12) Cláusulas de los convenios colectivos

Sin perjuicio de que a continuación se realice una sucinta incursión en algunas materias concretas, con carácter general, desde un punto de vista cuantitativo (número de cláusulas que aparecen en los convenios colectivos), porcentualmente, se puede afirmar que las cláusulas relativas al salario y tiempo de trabajo, siguen siendo las más importantes, estando presentes en más del 70% de los convenios, alcanzando el 90% en el caso del salario. A la zaga, con unos porcentajes muy similares, se hallan las cláusulas sobre complementos de prestaciones sociales o sobre salud laboral, que se encuentran en un porcentaje cercano al 75% y 70% respectivamente de convenios. En un tercer nivel de relevancia cuantitativa se sitúan las cláusulas concernientes a empleo y contratación, jubilación o actividad sindical que aparecen en un 50% de los convenios. Por último, cabe citar las cláusulas sobre formación profesional presentes en el 30% de los convenios.

13) Cláusulas salariales

Siendo el salario la cláusula de más fuste de los convenios colectivos, interesa destacar, en primer lugar, unas ideas sobre el incremento salarial en la Comunidad Valenciana: a) el incremento salarial negociado en los convenios colectivos registrados, en el período 1996-2001, en el ámbito de la Comunidad Valenciana no alcanza, salvo en el año 2000, el 4%; b) el incremento es menor en el ámbito de empresa y mayor en los convenios de otros ámbitos; c) en relación con el IPC, los aumentos salariales de los convenios colectivos negociados en nuestra Comunidad vienen a situarse unas décimas por encima de la Tasa de Variación del IPC.

Por cláusulas concretas, porcentualmente, las "cláusulas de salvaguarda" y de "estructura del salario" se han incrementado en estos últimos años hasta alcanzar, respectivamente, el 57% de los convenios afectando al 76% de trabajadores y 70% de los convenios afectando al 75% de trabajadores.

Igualmente ocurre con la "inaplicación del régimen salarial", previsto en los artículos 82.3 y 85.3 c) ET tras la

reforma de 1994, que aparece en un 24% de los convenios afectando al 80% de los trabajadores.

La "retribución del trabajo nocturno" fue objeto de reforma legislativa en el año 1994 en sentido dispositivizador. El vigente artículo 36. 2 ET lo único que indica es que "el trabajo nocturno tendrá una retribución específica que se determinará en la negociación colectiva". En los convenios de nuestra Comunidad esta cláusula se ha ido incrementando hasta alcanzar el 50% de los convenios que afectan al 40% de los trabajadores.

14) Tiempo de trabajo.

La jornada media efectiva anual por trabajador fue en España en el año 2001 de 1.669,5 horas/año. En la Comunidad Valenciana esa media fue de 1.678 horas/año.

La ordenación del tiempo de trabajo también fue objeto de una reforma importante en 1994 por la que, estableciendo una serie de límites y garantías que, por razones de salud y seguridad en el trabajo resultan indispensables, se fijó un marco de reglas de juego en el que la negociación de las partes pueda libremente desarrollarse con objeto de hacer compatibles las necesidades organizativas de la empresa y los intereses y aspiraciones de los individuos (Exposición de Motivos de la Ley de reforma del ET de 1994). En este sentido, los convenios colectivos han ido incorporando a su articulado las cláusulas que la legislación ha remitido a la negociación colectiva.

En materia de distribución de la jornada, si bien la posibilidad de establecer una "distribución irregular de la jornada durante el año" (artículo 34 ET) aparece en un 25% de los convenios afectando al 32% de los trabajadores, otras reglas como "la jornada ordinaria superior a nueve horas diarias" o la "acumulación del descanso de 'día y medio' en períodos de 14 días" no han tenido una especial acogida en los convenios. La primera no suele alcanzar el 10% de convenios y trabajadores afectados, mientras que la segunda se ha negociado en un 10% de los convenios afectando al 20% de trabajadores.

La "consideración como tiempo de trabajo efectivo del período de descanso en las jornadas continuadas de más de seis horas" (artículo 34. 4 ET) viene sufriendo un lento descenso en los últimos años hasta alcanzar el 40% de los convenios y el 19% de trabajadores afectados.

El artículo 35.1 ET dispone que "mediante convenio colectivo...se optará entre abonar las horas extraordinarias en la cuantía que se fije...o compensarlas por tiempos equivalentes de descanso". Tanto la Ley como los agentes sociales (por ejemplo, AINC-1997) parecen promover una compensación con descanso, sin embargo, del análisis de las cláusulas de los convenios colectivos se puede colegir que la compensación de las horas extras con abono dinerario sigue prevaleciendo frente a la compensación con tiempo de descanso. Así mientras la primera se encuentra en el 55% de los convenios que

afectan a un 66% de trabajadores, la segunda se pacta en el 32% de convenio que afectan a un 40% de trabajadores.

15) Empleo y contratación.

La negociación colectiva también tiene un amplio espacio de actuación en materia de empleo y contratación, lo que hace que, aunque no con unos porcentajes muy elevados, estas materias también tengan su capítulo en el articulado de los convenios colectivos.

Cláusulas sobre la "conversión de contratos temporales en fijos", aunque con una presencia modesta, aparecen en más del 10% de los convenios afectando al 10% de los trabajadores.

El artículo 14 ET fija desde 1994 la duración del período de prueba con carácter dispositivo, dando juego a los convenios colectivos donde es una cláusula tradicional. En los convenios de nuestra Comunidad está regulada en un 17% de ellos afectando a un 45% de trabajadores.

El artículo 15 ET permite, básicamente, que los convenios colectivos puedan "identificar aquellos trabajos o tareas con sustantividad propia dentro de la actividad normal de la empresa que puedan cubrirse con contratos" de obra y servicio, y modificar la "duración máxima de los contratos eventuales y el período dentro del cual se pueden realizar atención al carácter estacional de la actividad en que dichas circunstancias se puedan producir". La primera cláusula aparece en un 12% de los convenios afectando al 15% de trabajadores, y la segunda en el 15% de los convenios afectando a un 55% de trabajadores.

Las modalidades de contratación (formativos y tiempo parcial) también son objeto de regulación en los convenios. Así, por orden de importancia, regulación sobre el contrato para la formación aparece en el 15% de los convenios afectando a un 60% de trabajadores; relativa al contrato a tiempo parcial en el 8% de convenios afectando a un 29% de trabajadores; y, por último, referida al contrato en prácticas en un 12% de convenios que afectan a un 27% de trabajadores.

16) Jubilación y complementos de prestaciones sociales.

Ha sido habitual, hasta la fecha, que en los convenios se incluyeran cláusulas que o bien ordenaban la jubilación obligatoria a una edad determinada o bien incentivaban la jubilación voluntaria[13].

Tradicional también ha sido la inclusión en los convenios de cláusulas de mejoras voluntarias de las prestaciones

[13] Las primeras aparecen en un 7% de convenio que afectan a un 12% de trabajadores y las segundas, de mayor número, en un 44% de convenio que afectan a un 33% de trabajadores.

Las últimas reformas legales pueden restar importancia a este tipo de cláusulas por cuanto, por un lado, como se indicaba más arriba, la jubilación obligatoria ha quedado vedada a los convenios colectivos y, por otro, los incentivos van más dirigidos a alargar la vida laboral de los trabajadores retrasando la jubilación.

de seguridad social (a las que se refieren los artículos 191 y ss. Ley General de la Seguridad Social), destacando por encima de todos los complementos al accidente de trabajo y enfermedad profesional (58% de convenios que afectan al 70% de trabajadores) y a la enfermedad común (45% de convenios afectando al 59% de trabajadores). Menor relevancia tienen los complementos a la jubilación[14] o incapacidad permanente[15] y menos aun si cabe a la viudedad y orfandad[16] o la maternidad[17].

17) Seguridad y Salud en el trabajo.

Para finalizar esta sucinta relación de materias negociadas en convenios colectivos me detendré en una de las "asignaturas pendientes" de las relaciones laborales: la seguridad y salud laboral. Desde 1995 existe una renovada y extensa legislación en materia de seguridad y salud laboral[18] que tiene por "objeto promover la seguridad y la salud de los trabajadores mediante la aplicación de medidas y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo", pero que en muchos casos es incumplida lo que ocasiona que la siniestralidad laboral no sólo no disminuya sino que se mantenga o incremente[19].

La negociación colectiva es uno de los ámbitos en el que se puede concretar la regulación sobre prevención de riesgos permitiendo una mayor y mejor aplicación de la legislación laboral.

En los convenios de la Comunidad Valenciana en materia de prevención de riesgos, son habituales cláusulas relativas a "existencia de Comité de Seguridad y Salud"[20], "programas de prevención de riesgos", "cursillos en materia de seguridad y salud" o "reconocimiento médico anual a cargo de la empresa".

Por el contrario, tienen una menor presencia cláusulas atinentes a "designación de Delegados de Prevención distintos a los legales", "crédito horario mensual para los Delegados de Preven-

[14] 26% de convenios que afectan al 36% de trabajadores.

[15] 19% de convenios que afectan al 20% de trabajadores.

[16] La viudedad y orfandad con unos porcentajes similares sobre 3% de convenios que afectan a un 18% de trabajadores.

[17] 9% de convenios que afectan al 5% de trabajadores.

[18] Como más importante la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de prevención de riesgos laborales.

[19] Así se ha puesto de manifiesto en reiteradas ocasiones, como por ejemplo en el ANC-2002 donde expresamente se dice que "Las Organizaciones Sindicales y Empresariales compartimos la preocupación por la situación de la siniestralidad laboral en España y manifestamos nuestro compromiso y disposición para contribuir con mayor eficacia a la prevención de riesgos laborales.

"En esa línea entendemos que se debería fomentar la cultura preventiva y el *cumplimiento de las normas* como elementos centrales de una estrategia a corto, medio y largo plazo, para una constante mejora de la seguridad y la salud en el trabajo".

[20] 46% de convenios colectivos que afectan al 45% de trabajadores.

ción"[21], "tiempo disponible para la formación de los Delegados de Prevención" u "órgano paritario de salud laboral competente en todos los centros de trabajo"[22].

3. A modo de conclusión

A modo de conclusión cabe señalar que, con carácter general, la negociación colectiva en la Comunidad Valenciana no presenta especiales singularidades en relación con la negociación colectiva a nivel nacional.

1. Estructura de la negociación colectiva:

a. Funcionalmente predominan los convenios sectoriales provinciales y de empresa frente a otros ámbitos.

b. Territorialmente los convenios provinciales prevalecen sobre los de Comunidad Autónoma. Cuantitativamente, por provincias, anualmente se negocian un número de convenios aproximado a 150 en Valencia, 100 en Alicante y 50 en Castellón.

c. Grado de representación de las asociaciones empresariales y sindicales: La Organización Empresarial CIERVAL y los Sindicatos UGT y CC.OO participan en la negociación de convenios colectivos en un porcentaje cercano al 100%.

2. El contenido de los convenios colectivos:

a. El contenido de los convenios colectivos viene en gran parte predeterminado anualmente por los criterios o pautas generales que tanto las Centrales sindicales como las Asociaciones empresariales fijan al inicio de cada período de negociaciones.

b. Las reformas operadas a la Ley de Estatuto de los Trabajadores, sobre todo a partir de 1994, están ocasionando una transformación en las relaciones Ley-convenio, que incide sobremanera en los convenios colectivos al enriquecer su contenido y acrecentar su importancia en el sistema de relaciones laborales.

c. En los convenios de la Comunidad Valenciana, las cláusulas relativas a salarios y tiempo de trabajo son, cuantitativamente, las de más relevancia. Le siguen, en menor número, las cláusulas sobre complementos de prestaciones sociales o salud laboral. Y por último, las cláusulas sobre empleo y contratación, jubilación, actividad salarial o formación profesional.

[21] Estas dos cláusulas no alcanzan una presencia del 10% de convenios y afectan a un porcentaje similar de trabajadores.

[22] 24% de convenios colectivos que afectan al 25% de trabajadores.

Bibliografía

ALARCÓN CARACUEL, M.R. (2000): "La aplicación del Derecho del Trabajo", *REDT* (El Estatuto de los Trabajadores. Veinte años después), 100: 227-252.

ALFONSO MELLADO, C.L., (2002): "El Acuerdo sobre negociación colectiva para el año 2002 (ANC-2002)", en I. García-Perrote Escartín (coord.), *La reforma laboral de 2001 y el Acuerdo de negociación colectiva para el año 2002*. Valladolid, Lex Nova; pp. 303-342.

CES (2000), Memoria *sobre la situación socioeconómica y laboral de España 1999*. Madrid, Consejo Económico y Social; pp. 287-361.

CES (2001), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España 2000*. Madrid, Consejo Económico y Social; pp. 347-422.

CES (2002), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de España 2001*. Madrid, Consejo Económico y Social; pp. 380-449.

CES-CV (1997), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 1996*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 173-180.

CES-CV (1998), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 1997*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 213-223.

CES-CV (1999), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 1998*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 227-240.

CES-CV (2000), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 1999*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 277-292.

CES-CV (2001), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 2000*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 317-332.

CES-CV (2002), *Memoria sobre la situación socioeconómica y laboral de la Comunidad Valenciana 2001*. Castellón, Comité Económico y Social; pp. 327-342.

ESCUDERO RODRÍGUEZ, R. (coord.) (2002), *Observatorio de la negociación colectiva*. Madrid, CC.OO.

GARCÍA MURCIA, J. (2001), *La reglamentación sectorial del trabajo*. Madrid, Civitas.

GOERLICH PESET, J.Mª y BLASCO PELLICER, A. (2002): "Una reforma parcial e insuficiente de la extinción del contrato de trabajo", en I. García-Perrote Escartín (coord.), *La reforma laboral de 2001 y el Acuerdo de negociación colectiva para el año 2002*. Valladolid, Lex Nova; pp. 265-302.

PALOMEQUE LÓPEZ, M.C. (2002): "La versión 2001 de la reforma laboral permanente" en I. García-Perrote Escartín (coord..), *La reforma laboral de 2001 y el Acuerdo de negociación colectiva para el año 2002*. Valladolid, Lex Nova; pp. 21-52.

VALDÉS DAL-RE, F. (1999): "Dirigismo y autonomía colectiva en los procesos de reforma de la estructura contractual", en A. Pedrajas Moreno (coord.), *Las reformas laborales: Análisis y aplicación práctica*. Valladolid, Lex Nova; pp. 145-177.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

ECONOMÍA Y POLÍTICA DE TURISMO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

José Nácher
Aurora Pedro
Rosa M. Yagüe
Departament d'Economia Aplicada
Universitat de València

ABSTRACT

El turismo es una de las actividades de mayor crecimiento en el planeta, un proceso en el que la Comunidad Valenciana (CAV) participa de manera destacada como destino, en especial por lo que respecta al turismo residencial. En los últimos años, la posición en los mercados se ha mantenido, con una ligera mejoría, y ha afectado positivamente a la producción y empleo regional, sobre todo a través del sector inmobiliario. Sin embargo, esta evolución ha sucedido en ausencia de un proyecto y normativa de territorio turístico que permita conocer y controlar los efectos sobre el bienestar de la sociedad valenciana, sus fundamentos no parecen necesariamente duraderos y denota la minusvaloración de los atractivos propios (ambientales), elevando así el riesgo de un desarrollo insostenible.

1. Introducción. Turismo y territorio

En la última década, frente al estancamiento o declive de muchas actividades productivas y al recrudecimiento de la tensión mundial, el turismo es una de las actividades con un mayor crecimiento en el planeta, proceso en el que España ocupa un lugar privilegiado y, en el que la Comunidad Autónoma Valenciana (CAV) participa de manera notable como destino[1]. En la actualidad, la CAV recibe en torno al 9

[1] La tasa media de crecimiento en las llegadas de turismo internacional en el mundo durante el período 1990-2000 fue de 4'3%. Si bien la percepción de inseguridad creada por los atentados terroristas en New York el último trimestre del año 2001 repercutió negativamente en la tasa de crecimiento 2000-2001 (-1'3%), la tasa de crecimiento en 1999-2000 ascendió al 7% y, a pesar

% del turismo internacional y al 14 % del turismo nacional en España, localizando el 7% de la oferta hotelera nacional (2001). Sin embargo, la participación de una región-destino como la CAV en el auge del turismo dista mucho de ser un proceso necesariamente beneficioso para su población. La evaluación de los posibles beneficios netos del turismo para el bienestar de una sociedad pasa por considerar no sólo su rendimiento económico (renta y empleo) sino su contribución a consolidar un proyecto estable de sociedad económica y políticamente lo más autónoma posible.

En ese sentido, existen dos cuestiones clave que centran el tratamiento que se ofrece en este texto. En primer lugar, hay que analizar si la posición de la CAV como destino está basada o no en estrategias de medio y largo plazo entre los actores privados y públicos, lo que lleva a analizar si la producción, rentas, empresas y empleos que aporta el turismo en la CAV sirven para estabilizar una posición de futuro en los mercados turísticos y para crear capital regional (físico, humano, social, medioambiental), o si, por el contrario, se trata sobre todo de estrategias o acciones a corto plazo. Todo objetivo de competitividad duradera pasa hoy por ajustar la calidad antes que los precios y por invertir en procesos de capitalización. De esta cuestión más económica se ocupa el epígrafe 2. Pero, en segundo lugar, la contribución total del turismo al bienestar de la sociedad valenciana debe ser analizada en términos del desarrollo sostenible que añade al territorio[2]. El turismo es en sí mismo un hecho territorial ya que, por una parte, el turista en realidad consume en su experiencia destinos/territorios enteros y, por otra, el turismo es una relación social (de cultura y poder) sobre el territorio visitado[3]. El epígrafe 3 amplía la

de la ralentización, las cifras absolutas del año 2001 señalan 688'5 millones de llegadas en el mundo. El turismo internacional beneficia de forma mayoritaria a Europa, que representa el 58% de las llegadas en el mundo. España ocupa el segundo lugar del planeta y capta nada menos que el 7'2% del total mundial de entradas turísticas del exterior (www.world-tourism.org).

[2] Desarrollo sostenible es un proceso de cambio social cualitativo consistente en la paulatina ampliación de las oportunidades vitales para la población presente sin empeorar las oportunidades de la población futura, entendiendo que las oportunidades vitales incluyen el acceso de cada ciudadano a bienes y servicios básicos privados y públicos y al bienestar que ofrecen el medio natural y la cultura propia. Una perspectiva territorial en el diseño y gestión política y el objetivo del desarrollo sostenible exigen el control de la población a través de gobiernos y asociaciones representativas sobre los procesos que tienen lugar en su territorio para garantizar su eficacia como fuente de bienestar.

[3] Aunque el turista viaja motivado por la existencia de atractivos, su experiencia se despliega sobre todo el territorio y, más evidentemente, en el territorio del destino entero. El turista evalúa la experiencia íntegra, y esto significa que, en términos de competitividad, las prestaciones de todos los agentes productores de turismo son interdependientes (Nácher 1999). Por tanto, el énfasis de toda clase de decisiones productivas habría de ponerse en la visión integral de los destinos. En segundo lugar, el turismo supone el establecimiento de relaciones (un encuentro) entre una sociedad receptora y los flujos de visitantes sobre el medio de la sociedad receptora, o sea, en el *territorio* (un medio y una cultura/sociedad interactuando) receptor.

evaluación del proceso turístico en la CAV adoptando un prisma político (una perspectiva de proyecto compartido de sociedad) y explorando efectos positivos y negativos sobre valores diferenciales del territorio de la CAV[4]. El apartado 4 cierra el análisis concluyendo que la falta de un proyecto de territorio/destino turístico en la CAV amenaza el desarrollo sostenible regional y oscurece los logros conseguidos a corto y medio plazo como región turística, muy diferentes según los destinos y notables sólo en los casos de Benidorm y Valencia.

2. La evolución de la CAV como destino. Análisis de mercado

2.1. La CAV como destino turístico

Desde finales de los años ochenta del siglo pasado, expertos y *policy-makers* han asumido la posición madura de la CAV como destino turístico (la provincia de Alicante, sobre todo) y se ha postulado una estrategia orientada a mantener la posición en turismo de sol y playa y a tener presencia en los nuevos segmentos de mercado con oferta complementaria para reducir también así la elevada estacionalidad de la actividad productiva. Respecto a esta visión de las cosas, el análisis de la más reciente evolución de la CAV como destino señala una ligera e incipiente modificación de la posición en el mercado y una profundización en el tradicional liderazgo del sector inmobiliario en el complejo productivo del turismo[5].

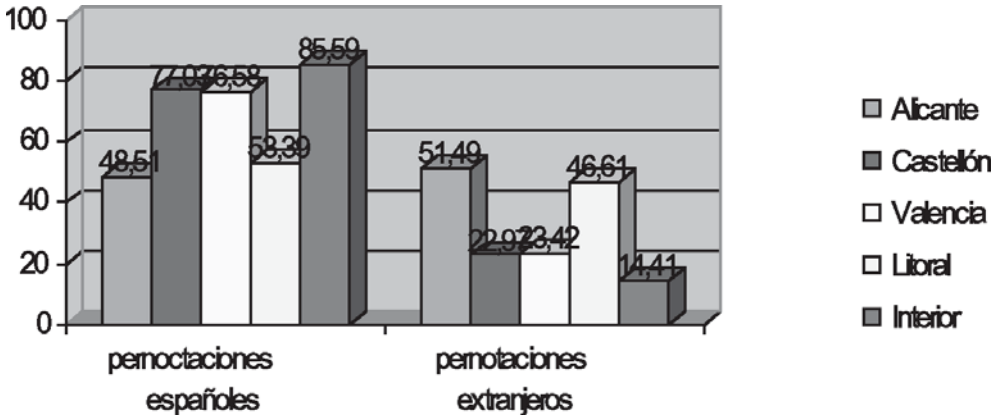
En lo que respecta a la demanda convencional (en alojamiento hotelero), puede decirse que la CAV participa en mayor medida del auge en el turismo doméstico que en el del turismo internacional, una situación que se acentúa en los destinos interiores. Desde 1995 ha tenido lugar una leve aunque progresiva reducción en la aún considerable estacionalidad estival. Mientras que la región absorbió en el año 2001 el 9% de los turistas extranjeros en España, logrando el quinto puesto nacional, recibió el 14% del turismo español, siendo el primer destino para las regiones de Madrid, Castilla-La Mancha y para los propios valencianos.

Respecto a la posición en el mercado exterior (Gráfico 1), la concentración

[4] El turismo genera renta, empleos y crecimiento económico directamente en los productores de turismo y, mediante el *efecto arrastre*, sobre bastantes otras actividades productivas. También el Estado mejora sus ingresos y, por tanto, tiene más opciones para programas de gasto público. Pero el efecto final neto del turismo sobre el desarrollo sostenible de la sociedad receptora es discutible. El aumento de la renta y el empleo no afecta a toda la población. Y además el turismo puede elevar el coste de la vida y la congestión, dificultando el uso del y el acceso al propio territorio de la población local. Supone más consumo de y amenazas al medio natural y, si los territorios emisores tienen más poder económico y/o político que el territorio receptor, puede reducir la autonomía del territorio visitado a través del control del diseño y de los resultados del modelo turístico y la amenaza a la cultura autóctona.

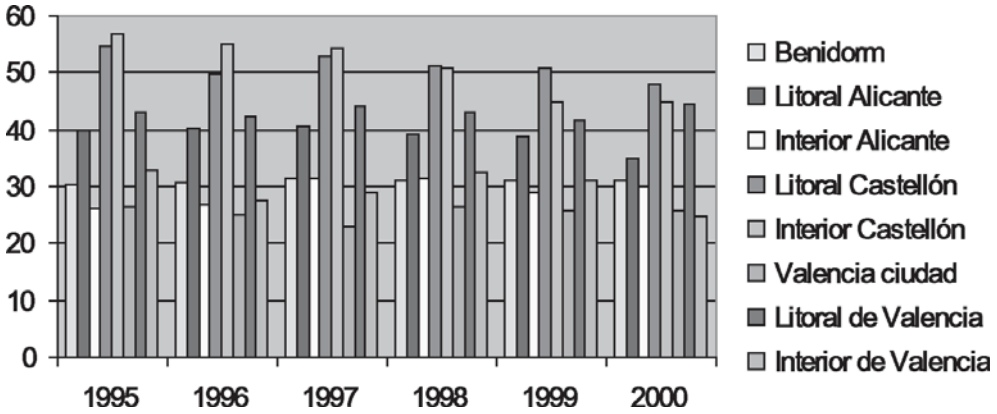
[5] Respecto al destacado peso relativo del turismo residencial en la CAV, debe señalarse que a mediados de la pasada década de los noventa, estimaciones razonables apuntaban la posibilidad de que las residencias propias o arrendadas supusieran en torno al 70 % de la capacidad de alojamiento turístico de la CAV frente al alojamiento en hoteles, hostales y campings.

Gráfico 1
COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA POR ZONAS Y NACIONALIDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de Agencia Valenciana de Turismo 2000.

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LA ESTACIONALIDAD HOTELERA POR ZONAS.
PERIODO 95-00
Porcentaje de pernoctaciones realizadas en temporada alta



Fuente: Elaboración propia a partir de Agencia Valenciana de Turismo 2000

usual de la demanda en Alicante provincia y, sobre todo, en Benidorm, y el predominio del mercado británico (60% de pernoctaciones en el año 2000, seguido de Alemania y Francia) se han consolidado, si bien la duración de la estancia media (12 días) es muy superior a la de toda España[6].

[6] El crecimiento interanual de las pernoctaciones en el período 1999-00 ha sido de 3'5%, inferior a la media española. Sólo el 14'41% de las pernoctaciones en el interior de la CAV corresponden a turistas extranjeros.

Con relación a la estacionalidad (Gráfico 2), la reducción ha tenido lugar tanto en la demanda nacional como exterior, pero la tendencia a la baja ha contado con la excepción del litoral de Valencia y el interior de Alicante. Para explicar los factores de competitividad tras esta situación debe tenerse en cuenta que la competitividad-precio de la CAV entre el turismo extranjero, en su mayoría procedente de países europeos, se ha visto afectada en sus posibilidades por el proceso de construcción de la UE[7] y que, entre el turismo nacional, el nivel regional de precios es el factor determinante. A este respecto, la evolución de los precios de los servicios turísticos en la CAV ha sido preocupante, seguramente estimulada por el propio *boom* constructor en paralelo[8]. En el momento actual, la aparente disposición a bajar los precios en algunos destinos puede desvelar la cortedad de miras y/o oportunismo de las decisiones previas[9]. Esa reducción aparentemente competitiva de precios se enfrenta al límite sobre la calidad del servicio que impone la posible solución de presionar a la baja los costes salariales. Los salarios (y los precios del suelo) serán menores en los destinos emergentes del Caribe y el Mediterráneo durante bastante tiempo. En definitiva, subir los precios puede ser peligroso y bajarlos afecta a la calidad y a la fidelización del cliente.

En lo que respecta al comportamiento de la demanda en turismo residencial, la información es muy limitada. Si bien la Generalitat Valenciana

[7] Ya no es posible utilizar políticas de devaluación para impulsar las ventas de los productos nacionales en el contexto europeo, tal y como fue habitual durante los años sesenta en nuestro país con el turismo (Fayos-Solà y Pedro 2001). Con el euro la posición de la CAV pasa a depender en su competitividad-precio de los precios regionales entre los países emisores con euro y también del tipo de cambio del euro en los países ajenos al euro, con Noruega y el Reino Unido como ejemplos. En el caso de que el euro se aprecie –tal y como está sucediendo en estos últimos meses-, estos mercados emisores pueden resentirse.

[8] En la pasada década de los noventa, hay una tendencia inflacionista especialmente concentrada en los meses de julio y agosto. En el periodo 93-97 según el INE, los precios de los servicios turísticos crecieron más de un 20%. Según Uriel y Monfort (2001) la Comunidad Valenciana es una de las tres comunidades más caras en cuanto a precios de servicios hoteleros. Y, también en el último período, los precios de la hostelería y restauración empujan el IPC regional al alza. El propio comportamiento positivo de la demanda puede explicar el alza continuada, en especial teniendo en cuenta el impacto sobre los costes empresariales (en suelo y salarios) del aumento paralelo de actividad en el sector construcción, al que se vuelve enseguida, y con el que los sectores más turísticos compiten por la mano de obra poco cualificada. De hecho, los mejores salarios y menor estacionalidad en el sector de la construcción explican en parte la actual escasez de mano de obra en algunos destinos costeros.

[9] El principio de la temporada alta del año 2002 ha encendido las alarmas en muchas regiones y destinos de España, incluidos algunos valencianos. Hoteles y tour-operadores parecen haber descubierto preocupados la pérdida de competitividad-precio de España entre el turismo extranjero (tras el 11-S y con la ralentización de la economía internacional, sobre todo en Reino Unido y Alemania), señalada por notables caídas de las reservas (en los citados países especialmente), y están bajando precios, además de atender más el mercado doméstico (El País 30-06-02)

aprobó una legislación específica para "ordenar" la oferta turística residencial, difícil de someter al control de calidad percibida por el turista, las cifras oficiales siguen sin reflejar su gran importancia relativa en la CAV. En el año 2000, el "Registro de empresas explotadoras y apartamentos turísticos" señala 130.191 viviendas, la mayoría en la provincia de Alicante (AVT 2001). Pero otras fuentes apuntan que el 54% de turistas extranjeros recibidos usó alojamiento extra-hotelero y que el 10% del turismo nacional se alojó en viviendas de alquiler (IET 2002). Por otra parte, según el indicador "viviendas visadas en el período 1992-2000 en relación con la población de 1991", 14 municipios valencianos (11 de ellos en Alicante) están entre los 55 municipios españoles más activos, destacando Torrevieja (1º), Guardamar del Segura (2º), Rojales (5º), Pilar de la Horadada (9º) y Benicàssim (16º), lo que da una idea de la magnitud alcanzada por la demanda (Ministerio de Fomento 2001). Aunque esta demanda residencial puede responder a motivos antes inversionistas que estrictamente turísticos revela el atractivo del litoral regional en las condiciones actuales y la continuidad del importante efecto sobre el complejo productivo turístico de la CAV[10].

Sin embargo, el gasto medio diario de los turistas que visitaron la CAV en el año 2000 es 33'11 euros, sensiblemente menor a la media de España, 37'7 euros[11]. Por tanto, la demanda turística actual de la CAV sigue reaccionando al atractivo sol/playa/costa, sigue siendo sobre todo española y gasta relativamente menos que en otras regiones españolas, un estado de las cosas compatible en cambio con un crecimiento notable. Sólo la demanda hotelera ha crecido en el período 1990-2000 un 56'67%.

Este crecimiento de la demanda convencional ha empujado al alza la oferta hotelera, que ha mostrado cierta mejora cualitativa en los años más recientes. Desde 1990 la oferta de plazas hoteleras ha crecido un 18%, el peso relativo de los hoteles ha aumentado en detrimento de los hostales y, a pesar de la persistente supremacía de los hoteles de tres estrellas, la oferta de hoteles de 4 y 5 estrellas se ha ampliado (ver Cuadro1), un hecho localizado sobre todo en la ciudad de Valencia. En Castellón y Alicante provincias continúa concentrándose la planta de menor calidad,

[10] Además de los motivos vacacionales, la demanda de viviendas turísticas puede estar relacionada con las oportunidades de ahorro de las familias españolas y las oportunidades de inversión de los capitales extranjeros. En un período de continua bajada de los tipos de interés, el coste de adquirir una vivienda se reduce, mientras la expectativa de revalorización como activo es importante en un mercado como el de la CAV, donde la subida de precios en los últimos años se ha situado siempre por encima de la tasa de incremento del IPC y donde la demanda turística presiona al alza. Es precisamente esta perspectiva de continua revalorización en los precios de las mismas, junto con el bajo coste de su mantenimiento, lo que determina su rentabilidad como activo, además de la posibilidad de rentabilizarla vía alquiler (Pedro 2000a).

[11] En el año 2000 el gasto en viajes de los españoles ascendió a 13'7 millones de euros.

Cuadro 1
OFERTA HOTELERA. 1990-2000

%Plazas Hoteles	*1990*	*1995*	*1998*	*1999*	*2000*
*****	1.6	1.7	1.9	1.9	2
****	9.2	10.8	13.7	15.2	16.7
***	37	49.1	48.4	50.4	49.4
**	20.6	21.6	21.6	18.6	17.9
*	13.7	6.4	6.6	6.4	6.6
Total	82.2	89.6	92.8	92.5	92.5
Hostales	17.8	10.4	7.2	7.5	7.5

Fuente: El turismo en la CAV 2000. Agencia Valenciana de Turisme

Cuadro 2
OFERTA HOTELERA POR ZONAS Y CATEGORIAS. 2000

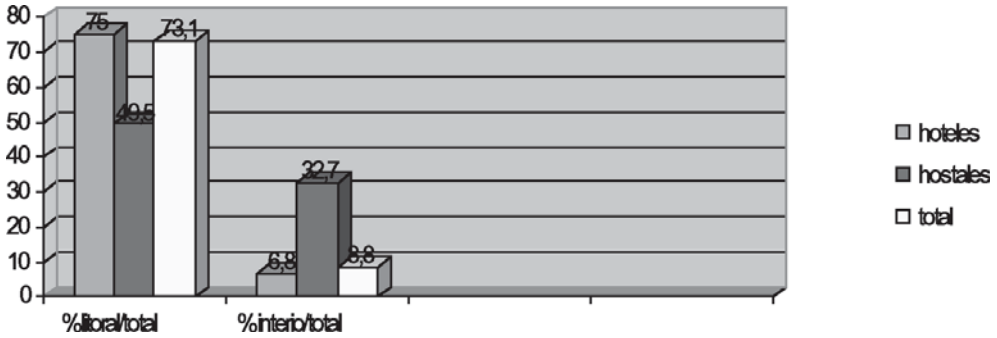
	H5	*H4*	*H3*	*H2*	*H1*	*HS3*	*HS2*	*HS1*
Benidorm	0	38.3	47	43.4	18.6	0	0	9.3
Resto Alicante	37.2	14.1	19	23.1	26.3	0	41.8	31.9
Castellón	0	105	17.9	21	37.2	0	15.9	36
Valencia	62.8	37.1	16.1	12.5	17.9	100	42.4	22.9

Fuente: Elaboración propia a partir de Agència Valenciana de Turisme 2000.

mientras que Benidorm mantiene su perfil de hoteles de 3 estrellas (ver Cuadro 2). Respecto a la posible modificación del modelo turístico que la CAV ofrece en el mercado, la información del alojamiento en áreas rurales revela que sólo el 9% de las plazas hoteleras se sitúa en las comarcas valencianas del interior[12]. No cabe duda de que el peso específico del turismo rural sobre el turismo de sol y playa en la CAV es aún muy inferior, ya que el 73'1% de las plazas hoteleras se concentran en el litoral, mientras que la oferta total de pla-

[12] La provincia de Valencia es la que dispone actualmente de mayor oferta de plazas (44.3%) seguida de Castellón (29.5%). También en este caso ha existido aumento en la calidad ofertada, con crecimiento de la planta hotelera de 4 estrellas del 61% y del 18'2% en la planta de tres estrellas, pero continúa habiendo un predominio de la oferta en las categorías inferiores.

Gráfico 3
DISTRIBUCIÓN POR ZONAS DE LA OFERTA DE PLAZAS HOTELERAS



Fuente: Elaboración propia a partir de AVT 2000.

zas en casas rurales es incomparable con la oferta en viviendas alquiladas de la costa. El actual atractivo rural de la CAV es muy limitado, ya que, además, los turistas visitantes de las comarcas interiores no responden en su perfil de comportamiento a lo que debe entenderse por turista rural (Yagüe 1998, 2000, 2002)[13].

Contra las limitaciones de la alternativa rural, la oferta complementaria ha aumentado en los destinos litorales y urbanos, gracias sobre todo a la iniciativa pública tras la llegada del PP a los gobiernos, con orientación "gigantista" y preferencia por museos e instalaciones de congresos, para (se supone) ganar posición en el turismo temático de ocio/cultura y urbano, y mejorar la oferta cultural a los propios valencianos. La predilección por los proyectos de gran impacto mediático ha sido evidente. En la situación actual (Cuadro 3), se comprueba que la provincia de Alicante lidera la opción de completar los usos posibles del atractivo sol y playa, mientras que Valencia provincia localiza la oferta más cultural con cierta presencia en las comarcas interiores.

Hasta hoy, la información disponible sobre el efecto de la oferta complementaria es escasa, aunque se detectan ganancias en mercados donde se carecía de posición, con la capital Valencia al frente gracias a la Ciudad de las Artes y las Ciencias y, sobre todo, al Palacio de Congresos[14]. No están nada claros, en cambio, los resultados finales de

[13] Además, en el último período 1995-2000 pueden haber empeorado las expectativas, ya que tras un período de auge que habría llegado hasta 1997, el aumento en la oferta se ha moderado a partir de ese momento año tras año. En el ámbito de casas rurales también se ven diferencias notables entre provincias, destacando con mucho el peso relativo de las comarcas interiores de Castellón.

[14] Las oportunidades de Valencia habían sido previamente detectadas por los expertos (Obiol 1997).

Cuadro 3
OFERTA COMPLEMENTARIA POR PROVINCIAS. 2001

	Puertos deportivos	*Campos de golf*	*Parques acuáticos*	*Museos*
Alicante	24(61.53%)	12(57.14%)	3(42.85%)	94(35.87%)
Castellón	7(17.94%)	3(14.28%)	3(42.85%)	59(22.51%)
Valencia	8(20.51%)	6(28.57%)	1(14.28%)	109(41.6%)
CAV	39(100)	21(100%)	7(100%)	262(100%)

Fuente: Elaboración propia a partir de la Agencia Valenciana de Turisme

Terra Mítica, el proyecto emblemático del gobierno regional del PP, con objetivos en apariencia precisos (siempre discutibles), pero cuyo curso debe calificarse de accidentado, ambiguo y en nada favorable al consenso y la prudencia que un proyecto de tal envergadura exige[15].

2.2. El impacto económico del turismo

La estimación del impacto de esta evolución de la CAV como destino sobre la economía valenciana está sometida a las restricciones que impone la complejidad de la experiencia turística y los hechos adicionales de que la CAV es una entidad más abierta que España[16] y en la que el sector inmobiliario produce gran parte del alojamiento yel efecto arrastre. Hasta 1995, se puede decir que el turismo no fue el "sector" más dinámico de la región (aunque tendió a mejorar) y tampoco el que creó más empleo, si bien la CAV destacó entre aquellas regiones con un peso notable del turismo que crecieron más que la media española (Uriel y Monfort 2001).

[15] La naturaleza y posición del producto final no son precisas y no ha habido dirección estable ni un socio tecnológico. En última instancia, se ha ampliado el capital social y encontrado una empresa experta para la gestión con un compromiso incierto, así que, en este contexto, el posible volumen de pérdidas (36.6 millones euros) y de deuda acumulada (26.000 mill pts.) puede interpretarse en cualquier sentido. El gobierno del PP creó la Sociedad Parque Temático de Alicante para sacar adelante el proyecto e invitó a agentes sociales a participar en el capital social. La dirección de Terra Mítica estuvo en manos de la propia Generalitat hasta que Paramount Parks aceptó en el año 2001 encargarse de la gestión. El capital social se amplió en el año 2002 de 25.000 a 35.000 millones pts. Actualmente, la Generalitat posee en torno al 15.%. Paramount decidirá en 3 años si entra en el capital social. Cuando una de las diferencias anunciadas del parque era su apertura todo el año, Paramount ha decidido cerrar de Noviembre al 14 marzo. Se pondrán en marcha 2 nuevas atracciones en el período 2003-4 y se creará un centro multiusos que incluye "más" instalaciones para congresos (El País 23-11-01).

[16] El saldo por turismo en la balanza de pagos permite compensar el 90'8% del déficit comercial acumulado en el año 2001(IET 2002) El turismo aporta a la economía española el 12'1% del PIB.

Cuadro 4.1
PESO RELATIVO DEL TURISMO VALENCIANO EN ESPAÑA.
VAB Y EMPLEO

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*
VABCAV/VAB ESPAÑA	6.1	6.2	6.6	7	6.7	6.4
Empleo turístico/ Total empleo	5.3	5.4	5.5	5.6	6	6.3

Fuente: Uriel y Monfort (2001)

Cuadro 4.2
DIFERENCIAL DE ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS *EN TORNO* AL TURISMO
Empleo asalariado 1995

SECTORES	*CASTELLON*	*VALENCIA*	*ALICANTE*	*CAV*	*ESPAÑA*
Hostelería y restaurantes	*3,55*	*3,17*	*8,06*	*4,78*	*4,93*
Servicios comerciales	10,63	11,34	9,09	10,53	8,86
Transporte y comunicaciones	2,70	3,69	3,07	3,36	3,71
Construcción e ingeniería	6,55	6,02	6,20	6,15	6,60

Fuente: Elaboración propia a partir de Fundación BBVA (2000)

Los Cuadros 4.1-4.2 revelan que, al menos hasta 1995, el turismo en la CAV no generaba para la economía regional un efecto claro de especialización relativa, quizás con la salvedad de Alicante provincia, donde el complejo productivo turístico y, en especial, la hostelería y restauración tienen más importancia que en el conjunto de España. Es probable que esta situación haya perdurado hasta finales de los años noventa y que, en el último período, haya crecido ligeramente la importancia del empleo turístico[17].

[17] La impresión de que el empleo turístico en la CAV no es tan significativo ni para España (6º puesto entre las regiones españolas) ni para la CAV (10º puesto en peso relativo sobre el total de

En general, la ocupación turística en España sigue afectada por la estacionalidad elevada[18], la baja calidad (escasa formación, temporalidad y tiempo parcial) y por la presencia relativa de colectivos de alto riesgo (mujeres, jóvenes y emigrantes)[19], una descripción válida para la CAV. En la CAV, además, hay que señalar que el sector constructor, de actividad cíclica y limitada por la edificabilidad del territorio, absorbe población potencialmente empleable en el sector agrario e, incluso, en la hostelería y restauración, creando cada vez más serios problemas de estrangulamiento en ambos casos. Y, respecto al empleo en sectores clave, como hostelería, restauración, ocio y comercio, sus características objetivas favorables a los jóvenes actúan en contra de la mejora del capital humano regional al atraer la atención de la población activa de menor edad hacia empleos "fáciles", con ingresos interesantes y poco exigentes en formación, pero con fecha de caducidad[20]. Frente a la capacidad del complejo productivo turístico regional para crear empleo de baja calidad relativa, los empresarios se quejaban no hace mucho un déficit de formación superior para ocupar puestos directivos (Sancho, Pedro, Fossati y Benavent 1998).

Esa importante presencia relativa de empleos de baja calidad debe ser puesta en relación con la tendencia inflacionista de los precios, a la que sin duda habría contribuido el hecho de que los precios de la vivienda turística hayan crecido más que los precios de la vivienda habitual[21], e, incluso con la sú-

empleo) como en otras regiones está confirmada hasta 1998 (Robles 1999). Los últimos datos disponibles sugieren un posible aumento en el peso relativo para la CAV. A finales del 2001 casi un 10% de los trabajadores afiliados a la Seguridad Social en la CAV estaban ocupados en el sector turismo. El crecimiento del empleo ese año fue del 6%, con hostelería y agencias de viajes como principales motores, y la región ocupó la quinta posición regional en generación de empleo en alojamiento (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales 2002).

[18] Los crecimientos intermensuales de ocupados se compensan y el saldo neto suele ser semejante año tras año.

[19] Según la EPA, la presencia relativa de mujeres (35%) es más importante en hoteles y agencias de viajes y sólo el 16% de empleados tiene estudios superiores.

[20] Existe evidencia empírica para la CAV de que los jóvenes, especialmente en familias de ingresos relativos menores, prefieren abandonar sus estudios para entrar en este mercado y conseguir elevar su nivel de vida (Carbonero 1999). En el peor de los casos, el efecto para la CAV es una pérdida de oportunidades personales para adquirir formación y ampliar capacidades futuras, un aumento en la probabilidad de que siga existiendo una oferta turística predominantemente de calidad media-baja y baja y de que haya problemas futuros para mantener el empleo de estas personas.

[21] Como ponía de manifiesto Argentaria (1999:26): "Los precios residenciales de la costa mediterránea están más sujetos a la influencia del turismo, que lleva unos años de fuerte crecimiento, lo que se traduce en incrementos mayores que los experimentados por las viviendas destinadas a residencia habitual". Los precios medios por m2 de ciertos municipios (sólo disponibles desde 1992, y a usar con cautela; (www.coput.gva.es), Ministerio de Fomento 2001) señalan lo siguiente: en Dénia y Xàbia los precios medios han superado desde 1997 a los de la ciudad de Alicante, el área metropolitana y el resto de la provincia; en Benidorm se inicia ese mismo proce-

bita capacidad para reaccionar con una disminución en los mismos en algunos destinos. Se trata de una situación que sugiere la excesiva frecuencia de estrategias maximizadoras de los ingresos a corto plazo entre buena parte de las empresas y, por tanto, permite albergar dudas sobre la solidez del tejido empresarial y la ocupación creadas.

En cualquier caso, los datos actuales justifican expectativas muy diferentes en producción y empleo según cuál sea el peso relativo del turismo residencial en los destinos y la capacidad local de reposicionamiento efectivo. En turismo residencial y con las objeciones señaladas, las expectativas de demanda (al margen de la coyuntura) son altas, con una reacción rápida y quizás excesiva de la oferta de viviendas, sobre todo en la provincia de Alicante[22]. En el turismo hotelero, la expansión sigue a ritmo alto en Benidorm y Valencia, consecuencia probable de mejores estrategias de destinos, lo que, sin embargo, puede conllevar excesos de oferta y las ya comentadas dificultades para cubrir la demanda de empleo derivada, con efectos negativos a lo peor sobre la calidad e imagen del sector y los destinos[23].

De manera que, para concluir el análisis económico, la CAV como destino turístico parece haber mejorado su posición en los mercados turístico-residenciales doméstico y exterior a causa en gran medida de las ventajas relativas generadas por procesos exógenos (la crisis de seguridad menos intensa en Europa tras el 11-S y la progresiva normalización monetaria y política en Europa y la UE), mientras que en el ámbito del turismo convencional ha habido una ligerísima mejoría general, superior en destinos como Valencia y Benidorm, pero no está claro que, con la información existente, la naturaleza del proceso vaya a contribuir a mejorar el stock

---

so incluso antes; Benicàssim supera los precios medios de Castellón y del resto de la provincia en 1999; en Gandía, los precios se sitúan en general, por encima de los correspondientes al resto de la provincia, aunque siempre por debajo de los de la ciudad de Valencia.

[22] Existen al menos dos informes expertos en los que se apunta un incremento de demandantes de vivienda turística desde Europa que se sitúa en un mínimo de 800.000 y un máximo de 1.700.000 para toda España, señalan la preferencia por la calidad ambiental como variable crítica en la elección, localizan una buena parte de la demanda en el medio rural próximo a la costa mediterránea y, al parecer, estiman que en la CAV podría recibirse una tercera parte del flujo previsto (El País 4-02-02; Las Provincias 28-04-2002). Por otro lado, en este momento hay en curso recalificaciones de suelo en al menos 50 mill. de m2 para viviendas turísticas en las tres provincias (Levante 10-03-2002), si bien unas tres cuartas partes se concentran en la provincia de Alicante (sobre todo en la Vega Baja) con oferta de golf como atractivo, hasta alcanzar la oferta de 600.000 viviendas turísticas nuevas (El País 4-03-02).

[23] En el Area Metropolitana de Valencia se prevé la apertura de 20 hoteles nuevos y además existen otros 9 en proceso de reforma o ampliación en los próximos años (Las Provincias 7-04-02). En el caso de Benidorm (y su área de influencia), la oferta podría estar creciendo, contando hoteles en construcción y proyectados, en 15.000 camas nuevas (hasta alcanzar una oferta de 51.000) (El País 2-01-02). No se descarta que una parte de la expansión se deba a la entrada masiva de dinero inicialmente ajeno al sector.)

de capital regional y la capacidad de competir con calidad del conjunto de la economía de la CAV. Existe la sospecha razonable de que buena parte de la actividad en los actores privados y públicos está orientada por horizontes temporalmente restringidos.

3. La sostenibilidad del turismo en la CAV. Análisis político

Para estimar el aporte al desarrollo sostenible regional del turismo en la CAV se ha de ver el posible impacto para toda la población en los ámbitos material (en el acceso a bienes y servicios privados y públicos), social-relacional, natural y cultural y, por supuesto, ha de comprobarse si existe o no un proyecto territorial de la CAV como destino que permita su control político desde dentro. En ese sentido, hay que constatar la incapacidad de la arena política regional para generar un orden territorial ideal y, por tanto, los graves problemas para someter la evolución del turismo al objetivo superior del desarrollo regional. Aunque los principales partidos regionales, PP y PSPV, han compartido un hilo conductor para la política turística valenciana (aumento de calidad y/o diversificación de oferta) y se han ido incorporando a la agenda política criterios aparentes de desarrollo sostenible, explícitos en la Ley 3/1998 de Turismo promovida por el PP, hay aún gran discrepancia política sobre el proyecto territorial valenciano y, en consecuencia, sobre el territorio turístico ideal[24].

La falta de un marco de ordenación territorial ha restringido la posibilidad teórica de que el innovador diseño institucional de la política turística valenciana (la existencia de la Agencia Valenciana de Turismo, AVT), los intentos de regular con un solo instrumento las

[24] Aunque el gobierno del PSPV había iniciado el proceso de ajustar la política pública y la política turística a un orden territorial ideal, la llegada al poder del PP detuvo su curso. La rivalidad partidista, la disconformidad ideológica y los avatares políticos internos en los dos principales partidos de la CAV no han sido el mejor contexto para avanzar en la reducción de las enormes discrepancias. Para responder a los síntomas supuestamente acusados de agotamiento en el modelo español de "sol y playa" a fines de los años 80, los gobiernos socialistas central y regional habían puesto en marcha la reflexión sobre el posicionamiento del turismo español y valenciano, a la que se sumaron la literatura y los informes de asesoramiento, y, más adelante, se habían diseñado dos planes nacionales (FUTURES I y II), en cuyo marco la Generalitat insertó las bases de lo que sería una estrategia turística regional. Esta estrategia se concretó en la innovadora creación del Instituto Turístico Valenciano –ITVA- y en la elaboración de los trabajos para un Plan de Espacios Turísticos (PLADET) en el seno de la Fundación Cavanilles de Altos Estudios Turísticos, otra institución creada por la Generalitat y las Universidades valencianas, y cuyos responsables máximos ocupaban puestos de liderazgo entre los expertos de la CAV (Vera, Cruz y Baños 1995). El PP aparcó el PLADET y el proceso de elaboración del modelo territorial valenciano ha sido iniciado y reiniciado por dos *consellers* de Obras Públicas y Urbanismo, en ambos casos con asesoría externa y procedimientos teóricamente participativos (El País 9-10-2001). La Ley 3/1998 de Turismo prevé elaborar un Plan de Espacios Turísticos sometido a un impreciso criterio de desarrollo ¿ecológicamente? sostenible. El Plan sigue inédito. A finales del año 2001, el objetivo del desarrollo sostenible se anuncia –con más precisión- como la guía básica de la política pública regional.

múltiples dimensiones de la actividad y de profundizar en la coordinación entre los niveles regional y local de la administración con la Ley 3/1998 de Turismo (LT) y los logros en aspectos concretos cuajen en un auténtico diseño, dirección y marketing estratégico de la CAV como destino[25]. La LT ha acabado por estimular la comercialización de un destino cuya evolución carece del control suficiente exigible.

Por otra parte, las señales del aparente éxito turístico-residencial no son ajenas al efecto del marco regulador propio de la actividad inmobiliaria en la CAV[26] y al tratamiento que el gobierno del PP ha conferido a su agenda territorial, cuyo dilatación temporal puede haber acelerado primero el proceso urbanizador para pasar a explicarse más tarde por la misma causa[27] y puede haber actuado como cortocircuito a la

[25] La ejecución de la política turística está delegada a una entidad perfectamente delimitada y dotada de recursos y flexibilidad, la Agencia Valenciana de Turismo (AVT), lo que permite esclarecer la acción pública ante los agentes y mercados y, así, aumentar con bastante probabilidad su eficacia. La AVT no ha sido utilizada en demasiada medida como foro para debatir sobre y aproximar con los agentes y la sociedad civil el territorio turístico ideal a producir según las necesidades de la propia población y los mercados para, sólo después, venderlo como un destino. Los importantes avances en formación y publicidad han tenido lugar en un contexto más bien reactivo a exigencias a corto plazo de la oferta y la demanda. La innovación que supone la red de centros propios de formación (CdT's), la imagen de marca ofrecida por las páginas web y los recientes acuerdos con organizaciones patronales para solventar el déficit laboral importando población extranjera contrastan acusadamente con la limitada colaboración habida con las universidades en conocimiento y formación, a pesar de que los empresarios parecen demandar un mayor esfuerzo de colaboración (Sancho, Pedro, Fossati y Benavent 1998).

[26] Puede decirse que hay una versión regional del *boom* inmobiliario español. La vigente normativa autonómica de la LRAU, aprobada por el gobierno del PSPV (1994), ha estimulado sin duda la urbanización de áreas turísticas porque agiliza el proceso permitiendo la presentación de proyectos de urbanización a los promotores sobre cuya adjudicación pueden estar bastante seguros.

[27] Es probable que las expectativas del sector inmobiliario y los ayuntamientos valencianos se vieran afectadas por el anuncio en 1995 de una normativa protectora de las zonas húmedas y en 1998 de la Ley de Ordenación del Territorio (LOT), cuya supuesta inminencia se ha correspondido en realidad con las respectivas ausencia y retraso hasta el año 2002. Ambos proyectos obstaculizaban en gran medida el proceso la construcción en el litoral. La LOT habría de salvar de la presión urbanizadora los primeros 500 metros de franja litoral, pero no revertiría los proyectos en curso. Con este anuncio se pudo incentivar la aceleración en la presentación de proyectos, agilizada además por la LRAU. En el retraso de la aprobación se ponen de nuevo de manifiesto las dificultades del gobierno del PP para salvar las distancias entre las más influyentes organizaciones ecologistas (y, en menor medida, la oposición, PSPV y EU), solicitando la parálisis y la reversión de construcciones, en un lado, y por grandes constructores locales, pidiendo una mayor laxitud de criterios y el retraso en la aprobación de las normativas para culminar los proyectos iniciados, por otra. A este respecto, el Catálogo de Zonas Húmedas aprobado en abril de este año desclasifica 600 has. urbanizables. 21 de los 28 representantes en el Consejo de Medio Ambiente votaron a favor, incluyendo las Universidades, sindicatos y parte de las agrupaciones ecologistas, mientras que se pronunciaron en contra los representantes empresariales de AVA, CEV y CIERVAL (El País 25-04-02, 26-05-02, 13-05-02).

eficacia de la LT en su objetivo de mejorar la calidad de la oferta pública. El rendimiento esperado de las viviendas turísticas en renta, empleos y votos ha creado quizás expectativas mayores a las de la financiación como municipio-destino turístico (Pedro 2000a). El más que probable incremento del peso relativo de argumentos inmobiliarios en el modelo territorial turístico puede pasar factura a medio plazo. La falta de una visión y un control regional del proceso han evitado que esta notable ampliación de la capacidad de acogida haya ido acompañada de las infraestructuras, equipamientos y servicios públicos precisos (factores de accesibilidad y habitabilidad y, por tanto, de competitividad tan básicos como la oferta complementaria), lo que amenaza los estándares de vida de la población valenciana ante la mayor congestión, indiscutible en la red viaria, los suministros de energía eléctrica y de agua potable (sobre todo en período estival), y, más recientemente, ante la inseguridad ciudadana[28]. De hecho, la participación destacada del PP regional en la defensa del Plan Hidrológico Nacional no parece un hecho independiente de estos problemas[29].

Desde la perspectiva de la solidez añadida al proyecto económico y político de la CAV, hay otras consideraciones adicionales de no menor importancia respecto a los medios elegidos para mejorar la posición como destino turístico. En primer lugar, el coste de oportunidad de los instrumentos elegidos es sin ninguna duda muy alto[30]. En segundo lugar, se relega a un plano secundario factores competitivos de un modo u otro relacionados con la posibilidad de preservar el patrimonio singular de la CAV poniéndolo en valor como atractivo turístico. La propia evolución en los mercados sugiere mayor atención a (i) los valores ambientales, paisajísticos y gastronómicos en el espacio-sector

[28] En los últimos meses, la CAV encabeza las listas de aumento de la inseguridad ciudadana en España y los países emisores ya advierten de la situación (El País 18-02-02, 30-04-02; Levante 16-06-02).

[29] El trasvase del Ebro está destinado a usos urbanos ya consolidados y a mejorar las condiciones en acuíferos sobre-explotados y en zonas húmedas con estrés hídrico. Las transformaciones agrícolas y las urbanizaciones con y sin campos de golf en curso y programadas están en principio obligadas a la autonomía hídrica y a su conexión con las redes de depuración, pero existe la probabilidad de que supongan la sobre-explotación de recursos propios, cuyo posterior estrés justifique el uso de los préstamos del Ebro.

[30] La gran magnitud del gasto y deuda pública comprometidos a financiar la oferta complementaria en el marco de consolidación presupuestaria existente en la UE y España reduce objetivamente las opciones alternativas de gasto. Las cifras no son conocidas, al crearse sociedades instrumentales que operan fuera del presupuesto de la Generalitat con fines presuntos de eficacia, lo que ha ayudado a enrarecer el debate. Pero las estimaciones en la versión de la oposición política y social oscilan entre 150 y 300 mil millones de pesetas, una situación claramente relacionada con el hecho de que la CAV está entre las regiones españolas más endeudadas (10-10'5% del PIB). Los usos alternativos de esos fondos en bienes y servicios públicos, en su mayoría empleados en Terra Mítica y la Ciudad de las Artes y las Ciencias (y la Ciudad de La Luz, en Alicante) son obviamente numerosos.

agrario, tanto interior como litoral, (ii) el valor ecológico en zonas húmedas, áreas y parques naturales[31], y (iii) los valores histórico-artísticos y comerciales en ciertos centros urbanos[32]. Si bien la división de competencias entre los diferentes niveles de gobierno en un contexto de déficit estratégico y coordinación a priori facilita la menor valoración relativa de los recursos propios frente a la fórmula del gigantismo supuestamente cosmopolita, se debe resaltar la "rara" dificultad aparente para entender que el sacrificio de suelo agrícola (y forestal) reduce las ventajas ambientales y el valor añadido paisajístico (Navalón 2001) y, en el litoral, empeora el atractivo turístico y/o residencial precisamente entre la demanda de más capacidad adquisitiva y capital humano (Yagüe 1998)[33].

A pesar de que el gobierno regional está elaborando una política específica para el turismo rural, la discreta valoración hasta ahora de los valores naturales y culturales singulares a la CAV es también interpretable como una apuesta decidida por el litoral y las ciudades frente al interior y las áreas rurales. Es evidente que el complejo productivo

[31] La puesta en valor turístico de recursos naturales (humedales y parques) se sitúa teóricamente entre dos opciones: (i) usar el entorno inmediato para proponer asentamientos (alojamiento hotelero y/o residencial) de escasa volumetría y, en algún caso, operando a modo de islas ambientalmente sostenibles para así captar segmentos de demanda con mayor capacidad adquisitiva (y mejorar la imagen del destino); o (ii) habilitar los humedales, parques y sus entornos para el ecoturismo preservándolos en estado (casi) natural. La evidencia conocida señala que la tensión entre esas posibilidades existe en procesos municipales de re-posicionamiento (Alicante, Gandía, Cullera y Valencia-L'Albufera), si bien la alternativa del ecoturismo está subutilizada. Las presiones sobre las áreas de protección pueden estar sucediendo en los Parques de l'Albufera, Montgó, Salinas de Santa Pola, Lagunas de la Mata y Torrevieja, Serra Mariola (El País 3-12-01, 13-01-02, 18-02-02, 15-03-02; Levante 30-03-02).

[32] En patrimonio cultural, han existido episodios locales tanto positivos como negativos, pero deben señalarse los logros de Elx (El Palmeral y El Misteri, Patrimonio Natural y Oral de la Humanidad por la UNESCO en los años 2000 y 2001) y Gandía (revitalización del casco histórico a través de procesos participativos y amplios consensos), obtenidos sobre todo gracias a gobiernos y sociedades locales, y, en sentido contrario, el desaprovechamiento del atractivo de la arqueología industrial en Sagunt y Alcoi, las tensiones irresueltas sobre la preservación o no de la identidad urbana (en el barrio del Cabanyal-Valencia, por ejemplo) y el impacto en la imagen exterior de ciertas decisiones en recursos emblemáticos que revierten el estado ya existente de cosas (I.V.A.M. y Teatro Romano de Sagunt) (El País 3-02-02; 28-02-02; 2-3-02; 6-05-02; 26-05-02).

[33] Los espacios vitivinícola y citrícola/hortícola son singularidades paisajísticas y ambientales que confieren no sólo diferencia sino también calidad al modelo de asentamiento humano de la CAV. Salvo en la Plana de Utiel-Requena, no ha existido una apuesta clara y, en realidad, la evidencia en sentido contrario es considerable, con episodios críticos de litoral en l'Horta y la Vega Baja a causa de la presión urbanizadora. En la Vega Baja, la presión constructora se suma a la incertidumbre del efecto sobre la calidad del suelo agrícola de las aguas del río Segura y sobre un estilo ancestral de visa (El País 15-04-02; 26 -04-02; 26-05-02). En L'Horta, la capacidad del movimiento ciudadano a favor de su preservación y la razonable posibilidad de aplicar usos residenciales a la arquitectura vernácula superviviente han interesado poco o nada, también en espera de una anunciada normativa específica.

del turismo regional y el escaparate para generar imagen de marca se localizan en el litoral y las grandes ciudades, pero la evolución y su aceleración del último período sin un marco general de ordenación han contribuido a incentivar la concentración de actividad en la costa y, por tanto, a seguir muy probablemente con la erosión (cuando no el abandono) del medio natural y relacional y el paisaje diferenciales de la CAV. De hecho, en tercer lugar, si el peso del clima y la orografía como atractivos regionales se analizan desde el estado incierto de las cosas en las ciencias naturales, hasta la eficacia de esta evolución territorial para sostener o mejorar la posición competitiva de la CAV pasa a ser mucho más discutible de lo que la rotundidad de sus hechos da a entender, ya que estimula el cambio climático y ese cambio eleva el riesgo de la exposición solar[34].

4. Conclusiones

La CAV como región turística puede estar mejorando su posición en el turismo residencial y ciertos destinos, sobre todo Benidorm[35] y Valencia, pueden estar mejorando su posición en el turismo hotelero, todo lo cual puede servir para aumentar en los próximos años la producción y el empleo regional, quizás con menos incertidumbres que en algunas regiones españolas. Pero el proceso no es territorialmente uniforme y, como existe la posibilidad de que entre empresarios, empleados y actores públicos prevalezcan aún perspectivas de corto plazo, la posible contribución al capital regional para poder competir con calidad es muy discutible y el efecto sobre el desarrollo sostenible de la CAV es crítico tanto en ámbitos materiales, con el sacrificio de gasto público y la creciente congestión, como no materiales, con el sacrificio de valores propios potencialmente atractivos.

[34] A los macroproyectos turísticos y el *boom* constructor se suman complejos comerciales y de ocio (procesos puntualmente relacionados), también en general en el litoral. Desde luego, el proceso aumenta la *asfaltización* del suelo, posibilita o estimula un mayor tráfico automovilístico, y eleva el stock de electrodomésticos y climatizadores, un hecho que afecta a la posible autonomía eléctrica regional (lo que actúa de excusa a la apuesta por centrales de gas por ciclo combinado), procesos todos que aumentan la emisión desde la CAV de gases con efecto invernadero. La más que probable contribución adicional a la reducción de la capa de ozono sería, además, contradictoria en sí misma, al disminuir el atractivo tradicional de la insolación para la CAV como destino y, con mucha probabilidad, aumentar la temperatura media en los destinos, realimentando adicionalmente la demanda de equipos de climatización (Almenar, Bono y García 1997) (El País 19-11-01).

[35] La excepción regional es Benidorm, caso ejemplar de destino estratégicamente capaz tanto en parte de sus establecimientos de hostelería (Monfort 2000) como, sobre todo, por su cultura común, efecto sobrevenido de la trama relacional consolidada desde su propio origen entre los diferentes agentes implicados y que facilita (al abaratar los costes de) la toma de decisiones colectivas desde una visión integral de destino/territorio. Sus logros superiores en la reducción de la estacionalidad, sus elevados índices de repetición y su éxito como *lobby* sobre la política turística regional son buenas pruebas (Nácher y Tomás Carpi 2000).

La visión territorial de la CAV como destino turístico en la arena política y las diferencias entre los partidos y grupos sociales han sido relegadas a la casuística local y sólo reciente y tímidamente han pasado a ocupar un primer plano[36]. Si se supone que la sociedad civil puede tener interés en compatibilizar el valor turístico de su territorio con su uso cotidiano para los valencianos y/o su diferencia e idiosincrasia, la política turística debería arbitrar antes que nada los medios para un diálogo entre todos los actores implicados que defina y permita gestionar luego el territorio turístico valenciano desde la AVT.

[36] La cúpula dirigente del PSPV ha propuesto dedicar el 1% del gasto destinado a macroproyectos de ocio a la puesta en valor del patrimonio y la moratoria en la costa a través de una Ley de artículo único para consolidar la franja costera (El País 20-01-02).

Bibliografía

AGENCIA VALENCIANA DE TURISMO (2001): *El Turismo en la Comunidad Valenciana, 2000*. Valencia, Generalitat Valenciana.

ALMENAR, R., BONO, E. Y GARCÍA, E. (2000): *Sostenibilidad del desarrollo: el caso valenciano*. Valencia, Universitat de València-Fundació Bancaixa.

ALMENAR, R.; BONO, E. Y GARCÍA, E. (Dirs.) (1997): *Sostenibilidad Medioambiental de la vida social y económica de la Comunidad Valenciana*. 12 Vols. y 2 Anexos. Valencia, Fundació Bancaixa.

CARBONERO, M.A. (1999): *Estrategias laborales de las familias en España*. Madrid, C.E.S.

FAYOS-SOLA, E., PEDRO, A. (2001): "No State, no Tourism: The Need for Governmental and Intergovernmental Organizations in the New Age of Tourism", en S. Wahab and C. Cooper C. (eds): *Tourism in the Age of Globalization*. London, Routledge.

INSTITUTO DE ESTUDIOS TURÍSTICOS (2002): *El turismo en España durante 2001*. Madrid, IET.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, I.N.E. (2002): *Cuenta Satélite de Turismo*, Madrid, INE

MINISTERIO DE FOMENTO (2001): *Atlas Estadístico de la Edificación de viviendas y sus precios en España*, Madrid, Dirección Gral de Promoción Económica.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2002): *Afiliación de los trabajadores al Sistema de la Seguridad Social*. Madrid, MTAS. 2002

MONFORT, V. (2000): "Recursos y capacidades de la Hotelería de Litoral: Benidorm y Peñíscola", *Estudios Turísticos*, 143:25-63.

NACHER, J. (1997): "El turismo", en R. Almenar, E. Bono y E. García (dirs.): *Sostenibilidad Medioambiental de la vida social y económica de la Comunidad Valenciana*. 12 Vols. y 2 Anexos. Valencia, Fundació Bancaixa.

NACHER, J (1999): "Competitividad y política turística: un enfoque territorial e institucional para el caso de España", *Boletín Económico de I.C.E. Información Comercial Española*, 2610:25-34.

NACHER, J., TOMAS CARPI, J.A. (2000): "Aprender de una región ganadora. Turismo de masas y desarrollo local en la Comunidad Valenciana (España)", *Estudios y Perspectivas en Turismo*, 9 (3/4):251-264

NAVALON, R. (2001): *Agricultura y turismo en la franja costera de la Comunidad Valenciana*. Valencia, Comité Económic i Social de la Comunitat Valenciana-Fundació Bancaixa.

OBIOL, E. M. (1997): "Turismo y ciudad: el caso de Valencia", *Estudios Turísticos*, 134:3-21.

PEDRO, A. (2000a): "Dinámica Inmobiliaria y Sector Turístico", en A. Pedro y J.A. Sanchis, *Problemas de Acceso al Mercado de la Vivienda*

en la Unión Europea. Valencia, Tirant Lo Blanc, Argentaria, COPUT, Universitat de València.

PEDRO, A. (2000b): *Espacio Urbano y Política de Vivienda*. *Perspectiva Histórica y Análisis Comparado*. Valencia, COPUT, Colegio Oficial de Arquitectos de la Comunidad Valenciana.

ROBLES, C. (1999): "Primeras conclusiones del estudio sobre el empleo en el Sector Turístico", *Estudios Turísticos*, 141:19-36.

SANCHO, A. GARCIA, G., PEDRO, A., YAGÜE, R. (2002): *Auditoría de Sostenibilidad en los Destinos Turísticos*, Valencia, Instituto de Economía Internacional, Universitat de València.

SANCHO, A., PEDRO, A., FOSSATI, R. Y BENAVENT, J.A. (1998): "Análisis de las necesidades formativas en turismo en la Comunidad Valenciana", Estudios Turísticos, 24:46-63.

TOMAS CARPI, J.A., NACHER, J. (1996): Crisis Turística y Modelos turísticos en la Comunidad Valenciana. Valencia, I.V.E.I.

URIEL, E. Y MONFORT, V. (DIRS): FERRI, J, FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J (2001): El Sector Turístico en España. Valencia, C.A.M., I.V.I.E.

VERA, J.F., CRUZ, J. Y BAÑOS, C.J. (1995): "Turismo y Ordenación del Territorio. Desajustes de un modelo de implantación y nuebas estrategias" Cuadernos de Geografía, 58: 439-474.

YAGÜE, R.M (1998): «Propuesta de desarrollo turístico en las comarcas rurales españolas», Estudios y Perspectivas en Turismo*,* 7: 314-336.

YAGÜE, R.M.(1998): «Simbiosis turismo de calidad/innovación. Una estrategia aplicable en áreas del Mediterráneo español. Papers de Turisme*,* 24: 110-134.

YAGÜE, R.M.(2002): "Rural Tourism in Spain" Annals of Tourism Research (en imprenta).

YAGÜE, R.M. (2000): "Perfil del turista rural en la comarca valenciana del Alto Palancia", *XIV Reunión ASEPELT.*

YAGÜE, R.M; MARCH, I. (2002): «Patterns of Leisure Behaviour in Rural Tourism Areas: Lessons from Spanish Tourism Resort", Leisure Futures Conference, Insbruck.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

DESENVOLUPAMENT I SOSTENIBILITAT AL PAÍS VALENCIÀ:

SIGNES DE DERIVA

Ernest Garcia
Departament de Sociologia i Antropologia Social
Universitat de València

ABSTRACT

El debat sobre la sostenibilitat mediambiental s'ha reduït cada cop més a las qüestions d'escala física i flux metabòlic, a la recerca de regles empíriques per donar compte d'aquest assumpte escorredís. En aquest context, els conceptes de desacoblament i desmaterialització han passat al primer pla. Els comptes de fluxos d'energia i materials són el mètode habitual per intentar donar a les esmentades idees una interpretació operacional. En el cas valencià, aqueixos comptes posen de manifest que les pressions sobre el medi ambient són creixents, sense que hi haja signes de desacoblament i amb nivells creixents de requeriments materials. Des d'aquest punt de vista, el procés de modernització en la societat valenciana no ha comportat l'inici d'un camí de desenvolupament sostenible. Un ús ineficient dels recursos, elevats nivells de conflicte en els usos del territori, una dependència creixent de fonts externes i un obscur panorama mediambiental en són els efectes més visibles.

Pels volts de 1992, abans i després de la Cimera de Rio, la idea d'un desenvolupament sostenible (o sustentable) va ser l'objecte d'un debat teòric intens. La referència més coneguda d'aqueix debat, l'anomenat Informe Brundtland (CMMAD 1988), incloïa un passatge que després s'ha citat moltes vegades com si fos una definició: una frase que descrivia com a sostenible el desenvolupament capaç de satisfer les necessitats del present sense comprometre les opcions a l'abast de les generacions futures. A banda d'introduir un criteri de responsabilitat intergeneracional valuós —i de destacar, doncs, la necessitat

d'una visió a llarg termini— la famosa frase no té un significat gens precís. Potser és per això que ha estat interpretada de formes tan abundants com divergents.

Al meu parer, les diverses interpretacions poden entendre's, sense pèrdues excessives, com a variants de tres visions bàsiques (quadre 1). Una de les lectures en disputa manté que el model actual de desenvolupament pot prolongar-se en el temps sempre que es torne «ambientalment conscient», tot introduint-hi les correccions o reformes adients. Segons un altre punt de vista, el desenvolupament sostenible hauria de ser una nova època històrica de millora qualitativa de la vida sense increment en l'escala física de l'economia (amb una economia de creixement zero o estat estacionari). Hi ha, finalment, un plantejament més escèptic, per al qual la idea d'un desenvolupament mantingut de forma indefinida és autocontradictòria, perquè res no dura eternament i perquè el canvi social no és controlable. Les diferents visions tenen, però, una intenció en comú: la recerca d'un equilibri raonable entre benestar econòmic, distribució justa i protecció dels sistemes naturals vitals.

Segurament, l'equilibri esmentat no té una solució tècnica. De fet, el debat al respecte arribà ben aviat a un cert estancament. Començaren a sovintejar, en canvi, més o menys a partir de 1995, els intents d'establir criteris operacionals, més limitadament empírics, per tal d'avaluar —si més no— la direcció dels esdeveniments. És a dir, l'esforç es concentrà en la recerca d'un sistema de senyals que, donada una visió qualitativa i relativament imprecisa de societat sostenible, permeta detectar si el canvi social s'orienta en el sentit d'aqueixa visió o se n'allunya (Stanners i Bourdeau 1995; Van Dieren 1995; Wackernagel i Rees 1996; Wackernagel et al. 1997; Cobb, Goodman i Wackernagel 1999; EEA 2000; Commision on Sustainable Development 2001; EUROSTAT 1999; 2001a; 2001b; OECD 1994; 2001). Els indicadors adequats, aleshores, han de satisfer diverses con-

Quadre 1
TRES INTERPRETACIONS DE «DESENVOLUPAMENT SOSTENIBLE»

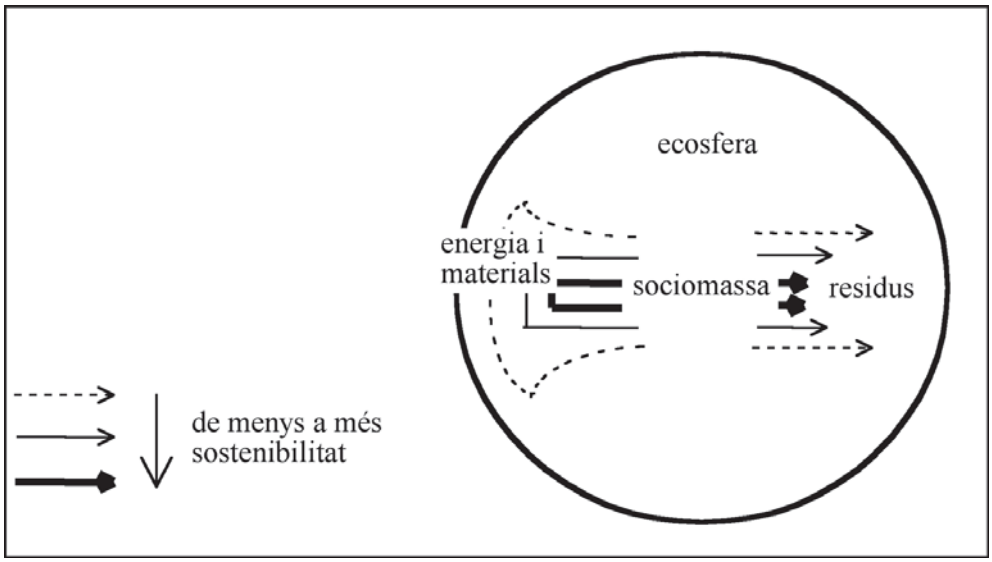
Creixement sostenible	Desenvolupament sostenible com a nova fase expansiva («ambientalment conscient») de la present era industrial
Estat estacionari	Desenvolupament sostenible com a nova era històrica de millora qualitativa sense increment de l'escala física
Bioeconomia	Desenvolupament sostenible com a concepte autocontradictori (semblant als de mòbil perpetu o organisme immortal)

dicions, algunes de les quals són molt generals: per exemple, han de ser senzills i direccionalment segurs. Per a ser senzills, han de ser limitats en nombre i calculables de forma transparent. Per a ser direccionalment segurs ha de ser obvi que allò que indiquen és rellevant per a la sostenibilitat (Spangenberg i Bonniot 1998).

Una forma freqüent d'abordar l'assumpte comença recordant que les societats humanes —el mateix que tots els sistemes integrats per éssers vius— depenen d'un entorn natural del qual obtenen energia i materials útils i al qual retornen les deixalles produïdes per llur activitat (això és, d'un medi ambient que proporciona fonts de recursos i embornals per a residus). Depenen, doncs, d'un intercanvi amb dues dimensions d'escala física a considerar. En primer lloc, la «sociomassa» (massa física de la societat), corresponent als cossos humans i als artefactes. En segon lloc, el «flux metabòlic»: els materials que entren en el sistema social on són processats per les activitats econòmiques, incorporant-se en part a la sociomassa (infrastructures, edificis, objectes durables...) i tornant en part al medi com a residus (Boulding 1995; Fischer-Kowalski i Haberl 2000). Pel que fa a la sociomassa, la sostenibilitat està associada a la flexibilitat i, per consegüent, a valors intermitjos, que el pes de la societat sobre el planeta no siga massa gran (posant en risc la capacitat d'obtenir serveis ambientals) ni massa petit (una societat amb poca població i poca sofisticació tecnològica pot resultar en excés vulnerable). Tot i que, teòricament, ha d'existir una escala òptima —un valor de la sociomassa que combine de la forma més adequada possible el benestar i la durabilitat— aqueixa escala òptima no pot establir-se amb precisió, pel fet que tant les societats humanes com l'ecosfera són sistemes complexos adaptatius i, per tant, les seues relacions mútues són inherentment indeterministes. En conseqüència, des del punt de vista de la sostenibilitat, la direccionalitat de les alteracions de la sociomassa no sempre és transparent. Tocant al flux metabòlic, en canvi, la direcció d'una millora en les perspectives de sostenibilitat sembla inequívoca: per a una població i un nivell de vida determinats, el més desitjable és que la quantitat d'energia no renovable i de materials necessària per a reproduir-los siga decreixent (que l'ús dels recursos siga més eficient) (Figura 1). Per això (a més de per un grapat de motius d'índole pràctica) el debat sobre la sostenibilitat s'ha centrat cada vegada més en la qüestió del metabolisme. L'obtenció de més amb menys, la duplicació del benestar amb la meitat de recursos naturals, o fins i tot reduir-los a una desena part (Von Weizsäcker, Lovins i Lovins 1997; Factor 10 Club 1995; Hawken, Lovins i Lovins 2000; Hinterberger i Luks 2001), apareix ara com a regla operacional per excel·lència del desenvolupament sostenible.

L'interés de les informacions sobre el flux metabòlic per a les anàlisis de sostenibilitat del desenvolupament rau en el següent. La contraposició entre

Figura 1
FLUX METABÒLIC I SOSTENIBILITAT



creixement econòmic i protecció del medi ambient sembla insoluble si no es dissocien ambdós termes, de forma tal que el creixement es mantinga amb cada vegada menys materials i menys energia no renovable. Els dos conceptes que articulen aquesta idea són el «desacoblament» (que té lloc si el creixement del producte monetari és més ràpid que el del consum de recursos naturals) i la «desmaterialització» (que al·ludeix a un requeriment de materials menor en termes absoluts) (Herman, Ardekani i Ausubel 1990; Graedel i Allenby 1995; Ayres i Ayres 1996; Ausubel 1996; Allenby 2000). Paral·lelament, nombrosos estudis sociològics han connectat aqueixos conceptes amb la teorització sobre una «modernització ecològica». La hipòtesi bàsica de la modernització ecològica és que una dinàmica de canvi tecnològic caracteritzada per més ecoeficiència (per l'increment en la productivitat dels recursos) faria possible l'obtenció d'un flux més gran de valor a partir d'un flux de recursos en disminució i donaria lloc, així, a un sistema capaç de mantenir els trets i institucions de la modernitat però materialment molt més lleuger (Huber 2000). La sociologia de la modernització ecològica (Simonis 1989; Jänicke et al. 1989; Spaargaren i Mol 1992; Mol i Spaargaren 1993; Hajer 1995; Christoff 1996; Mol 1996; 2001; Van der Straaten i Young 1997; Jacobs 1999; Mol i Sonnenfeld 2000; Spaargaren, Mol i Buttel 2000) suposa que el desenvolupament s'encamina cap a l'eiximent d'un nou subsistema de la societat industrial capaç de servir de contrapès als excessos de l'expansió econòmica, tot introduint-

hi un nou equilibri. Sol considerar que les polítiques de medi ambient introduïdes pels governs, la recerca d'eficiència energètica i material per part de les empreses (sobretot de les grans corporacions transnacionals) i la difusió de valors postmaterialistes i d'hàbits de «consum verd» entre les poblacions són expressions visibles de la construcció social d'aqueix subsistema. En la seua vessant de descripció del canvi social, la modernització ecològica acostuma a postular una connexió entre la fase postindustrial (amb aquest o amb d'altres noms) del procés de modernització i una certa desmaterialització de l'economia com a efecte de l'expansió dels serveis, de la difusió de pràctiques de consum menys malbaratadores, de la millora en l'estat dels ecosistemes o la «reconstrucció artificial» de la natura causades per les noves polítiques mediambientals, etc. Per bé que no sempre està clar, en els textos que mantenen aquest punt de vista, si l'esmentada connexió és una hipòtesi sobre el futur o un fet detectable en l'actualitat, sí acostuma a trobar-s'hi la idea que l'avanç de la modernització apunta, d'una forma immanent i quasibé espontània, en aqueixa direcció.

En resum: la comptabilitat de fluxos materials és un test empíric rellevant per als efectes de les polítiques econòmiques sobre la sostenibilitat i, també, per a la relació entre aquesta i les visions sobre el canvi social.

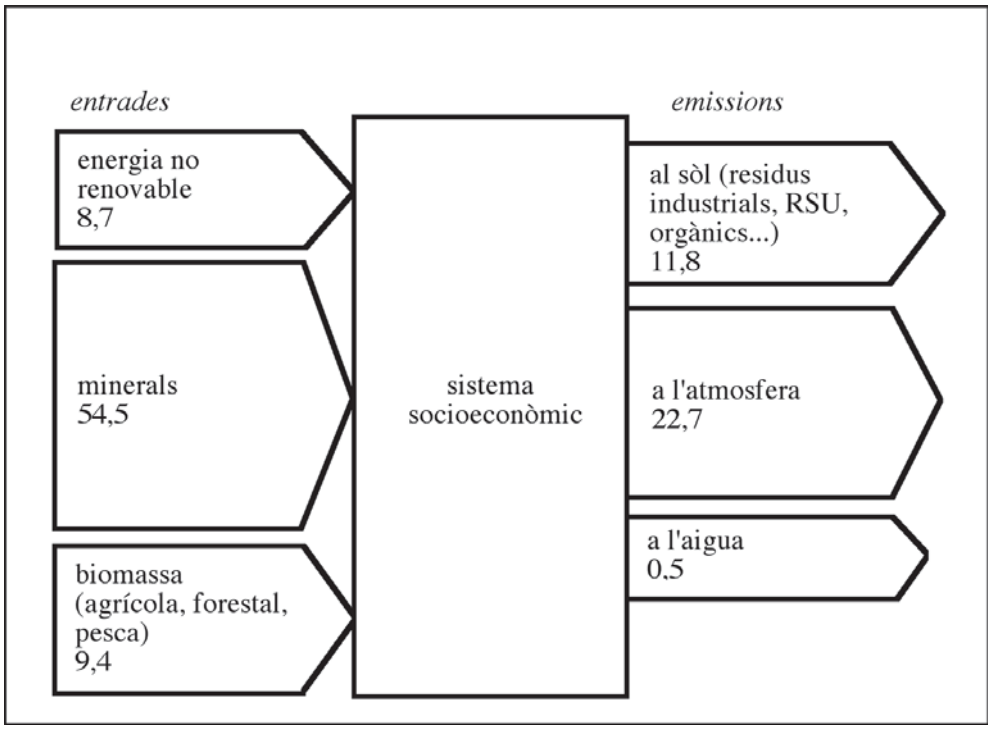
Fluxos materials: anàlisi de quantitats agregades

En el camí de la contrastació empírica adés esmentada, hi ha diferents estudis que s'han aproximat a un càlcul de l'ús total de materials i de l'emissió total de residus per part d'una societat. Han definit alguns indicadors sintètics de comptabilitat nacional en termes físics i els han calculat per a un grup de països industrialitzats, així com per al conjunt de la Unió Europea (Adriaanse et al. 1997; Matthews et al. 2000; EEA 2000; Bringezu i Schütz 2001a; 2001b; Bringezu, Schütz i Moll 2002; Haberl 2001; 2002; DEFRA 2002). En conjunt, la informació subministrada per aqueixos estudis indica que, al llarg de les dues darreres dècades, les societats industrials han conegut un fenomen de desacoblament (el producte hi ha crescut més que l'ús de recursos), però no de desmaterialització (l'ús total de recursos hi ha seguit en augment). Hom pot dir, doncs, que el balanç de l'ús de materials en la «fase postindustrial» de la societat moderna no dóna base suficient per a mantenir que la transició a un desenvolupament sustentable s'hi haja iniciat ja (Bunker 1996; Naredo i Valero 1999; Ayres 2001; Garcia 2001a).

En el que resta d'aquesta secció presentaré una aproximació als valors per al País Valencià de dos d'aqueixos indicadors de fluxos agregats: les Entrades Materials Directes (EMD) i les Emissions Processades Internes (EPI)[1]. EMD es re-

[1] A causa de l'escassetat de dades sobre els fluxos materials entre el País Valencià i la resta d'Espanya, per a EMD només ha estat possible una estimació. En el cas de l'energia hi ha dades

Figura 2
FLUX METABÒLIC, PAÍS VALENCIÀ, 1999 (milions Tm)



fereix al pes total dels materials que entren (essent-hi processats) en un sistema de producció i consum. Pel que fa als residus, EPI correspon al pes total dels materials que han estat usats en l'economia i després abocats al medi ambient, en un àmbit territorial determinat.

La figura 2 resumeix els valors per a 1999, així com la metodologia bàsica del càlcul, que distingeix tres categories de recursos (energies no renovables, minerals no energètics i biomassa) i classifica els residus segons la seua «porta d'eixida», és a dir, segons que es vessen al sòl, l'aire o l'aigua. L'any de referència, al País Valencià i per persona, es van processar aproximadament 18 tones de materials i s'hi van emetre

suficients sobre les entrades materials totals. Per als minerals i la biomassa és possible computar, més o menys directament, els valors corresponents a la producció local i a les importacions d'altres estats, però les dificultats per a avaluar les entrades procedents de la resta d'Espanya a partir de les fonts secundàries a l'abast són molt grans. En aquest cas, he estimat l'ús de minerals procedents de la resta d'Espanya en base a la taula input-output mediambiental de 1990 (Almenar, Bono i Garcia 2000) i no he corregit els valors parcials obtinguts per a la biomassa. En conseqüència, les xifres presentades ací no són més que una primera aproximació molt preliminar. El valor d'EPI, en canvi, és el resultat d'un càlcul directe a partir d'estadístiques oficials de residus i, en aquest sentit, és comparable amb les investigacions realitzades en altres països.

Taula 1
FLUX METABÒLIC, PAÍS VALENCIÀ, 1990-99 (Tm per persona)

Entrades Materials Directes	*1990*	*1999*	*Emissions Processades Internes*	*1990*	*1999*
Energia no renovable (tep)	1,6	2,2	Al sòl	2,2	2,9
Minerals	10,4	13,4	A l'aire	3,6	5,6
Biomassa	2,2	2,3	A l'aigua	0,1	0,1
Total	14,2	17,9	Total	5,9	8,6

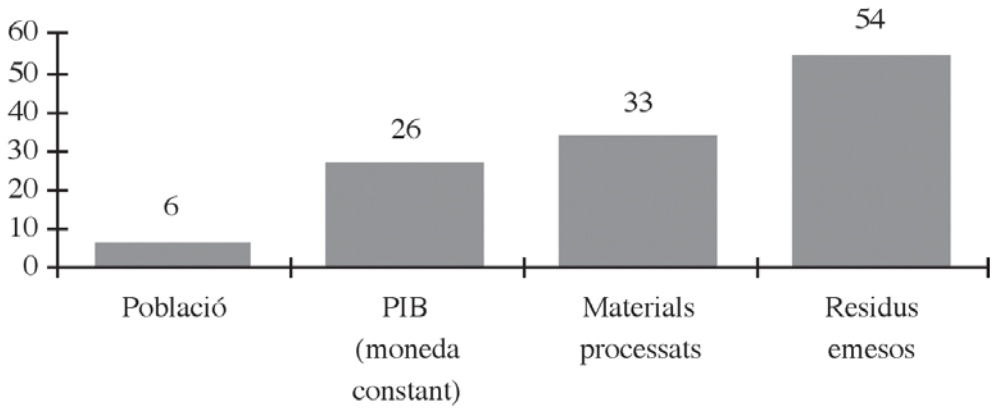
Fonts: IVE 1991-2000; 2000; 2001; INE 2000; 2001a; 2001b; IMPIVA 2000; MIMAM 2001; EPSAR 1995; Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación s/d; MICYT 1992; MINER 1986-2000; Almenar, Bono i Garcia 2000; elaboració pròpia.

al voltant de vuit tones i mitja de residus. La taula 1 recull el canvi registrat entre 1990 i 1999.

Un primer cop d'ull indica que els requeriments materials de l'economia valenciana són elevats i han crescut d'una forma considerable al llarg de la passada dècada. A fi d'introduir un element de comparació en aquesta primera impressió, hom pot afegir que els valors d'EMD per a Estats Units, Japó, Holanda i Alemanya estaven, a meitat dels noranta del segle XX, entre 17 i 38 tones per persona i any (Adriaanse et al. 1997). Per al conjunt de la Unió Europea, s'havien mantingut bàsicament constants de 1988 a 1997, entre 18 i 20 tones per persona. En el mateix període, la relació PIB/EMD hi va augmentar un 28%, revelant doncs un increment en la productivitat dels recursos sense reducció del seu ús en termes absoluts (Bringezu i Schütz 2001a). Pel que fa a la generació de residus, les dades de cinc societats industrials (les quatre esmentades abans i Àustria) mostren que, en 1996, els residus emesos al medi ambient anaven d'onze tones per habitant al Japó a vint-i-cinc als Estats Units. La generació de deixalles per persona havia augmentat lleugerament de 1975 a 1996, entre el 2% a Holanda i el 10% a Àustria (només en el cas alemany, degut a la reconversió de la indústria de l'Est, se n'havia produït un descens) (Matthews et al. 2000).

La comparació indica que, en termes agregats, els requeriments materials de l'economia valenciana són encara inferiors a les mitjanes europees i, en general, als valors propis de les societats més desenvolupades. Revela també, però, que la dinàmica econòmica del País Valencià ha vingut separant-se del patró imperant en les societats més industrialitzades en alguns aspectes significatius. Ací no s'ha produït cap desacoblament: en 1990, cada milió de pessetes afegit al PIB requeria dotze tones i mitja de materials; en 1999, a preus

Gràfic 1
TAXA PERCENTUAL DE CREIXEMENT DE LA POBLACIÓ, EL PIB, EL CONSUM DE MATERIALS I L'EMISSIÓ DE RESIDUS ENTRE 1990 I 1999, PAÍS VALENCIÀ



constants, una mica més de tretze. L'absència de símptomes de desmaterialització és, en el cas valencià, més cridanera del que hom podia esperar: l'ús de materials i l'emissió de residus van créixer, relativament, prou més que la població i la riquesa (gràfic 1).

El dinamisme econòmic mitjançant el qual la societat valenciana s'ha apropat als nivells de renda europeus ha vingut acompanyat per una reducció significativa de l'eficiència en la utilització dels recursos naturals. El flux metabòlic ha augmentat molt més de pressa que el benestar material que se n'obté.

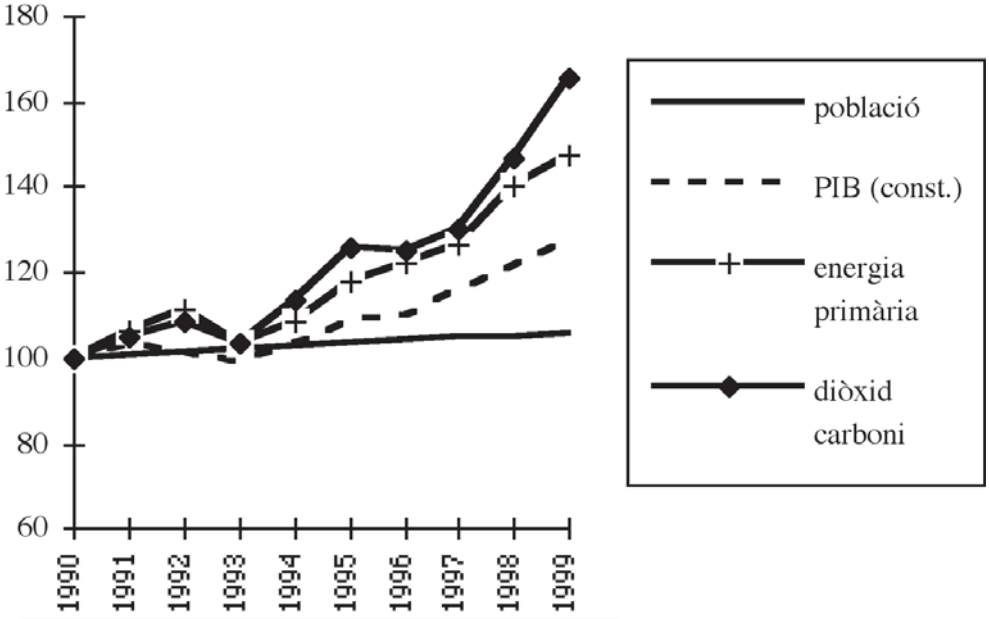
Fluxos materials: anàlisis particulars

Els comptes de fluxos materials agregats són una aproximació instructiva als requeriments ambientals d'una determinada societat. Tanmateix, tenen un punt indefugiblement equívoc, perquè no s'hi percep l'heterogeneïtat qualitativa de les substàncies materials. No totes les substàncies són igualment escasses ni igualment contaminants i, aleshores, llur consideració conjunta en tones ocasiona pèrdues d'informació significatives. Per això, convé complementar l'anàlisi amb el detall d'alguns dels fluxos qualitativament més rellevants[2].

L'ús d'energia és un dels indicadors més utilitzats. Amb bons motius, perquè

[2] La investigació resumida en aquest article s'inscriu en una línia de treball col·lectiva mampresa en 1996 i concretada en diverses publicacions i en alguns papers inèdits (Almenar, Bono i Garcia 2000; Almenar, Bono i Garcia 2001; Almenar, Bono, Castelló, Diago i Garcia 2002). El text que ara presente expressa el meu particular punt de vista sobre la qüestió i conté un grapat de resultats empírics no contemplats en treballs anteriors. És clar, tanmateix, que en diverses qüestions de detall beu d'aquesta faena prèvia. Així que el meu deute amb totes les persones que han format part de l'equip és molt gran, així com el meu agraïment. Això sí: els errors són només meus.

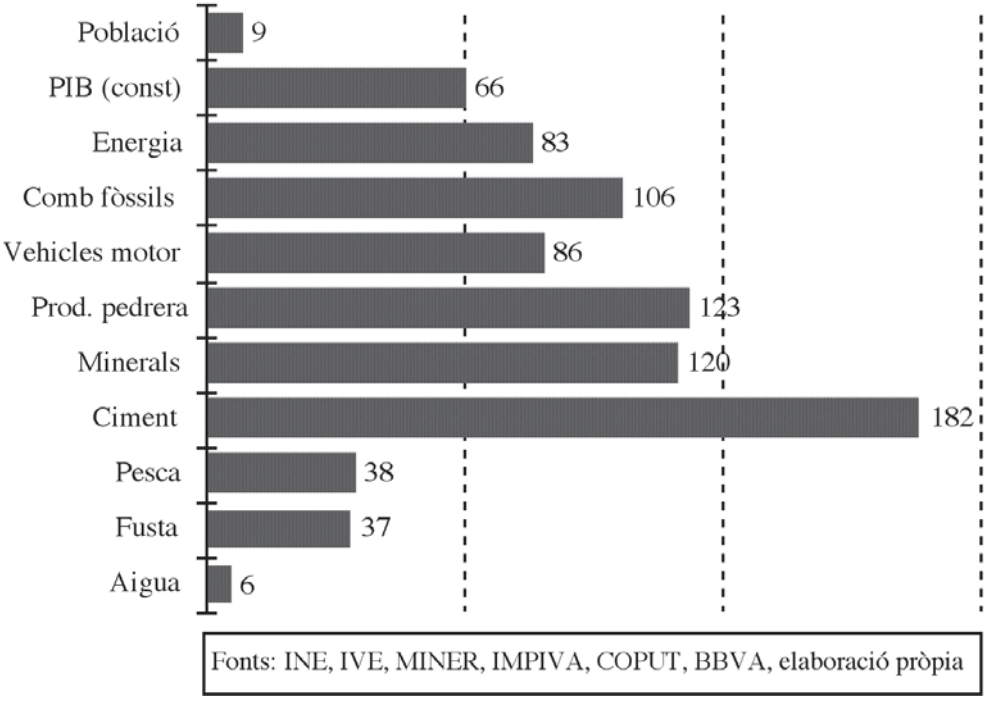
Gràfic 2
CREIXEMENT DEMOGRÀFIC I ECONÒMIC, ÚS D'ENERGIA
I EMISSIÓ DE DIÒXID DE CARBONI, PV, 1990-1999. ÍNDEX: 1990=100



Fonts: IVE, BBVA, IMPIVA, MIMAM, elaboració pròpia

la dependència de fonts no renovables és molt forta a les societats contemporànies. I, també, per l'estreta connexió que existeix entre consum de combustibles fòssils i intensificació artificial de l'efecte hivernacle. Moltes anàlisis sobre desacoblament, per exemple, segueixen la relació entre producció i ús d'energia. A escala mundial, el quadre ofereix clarobscurs molt marcats (Garcia 2001a): el creixement econòmic ha estat superior al de l'ús d'energia; això no obstant, l'ús d'energia per persona ha seguit en augment. Les dades valencianes presenten algunes peculiaritats. Al llarg dels darrers vint anys, l'ús d'energia ha crescut per damunt, no sols de la població, sinó també del producte econòmic (a preus constants). El mateix s'ha esdevingut amb el principal subproducte residual de l'ús d'energia fòssil: el diòxid de carboni. Aquest patró que podríem descriure com «desacoblament a l'inrevés» ha estat especialment visible en la passada dècada (gràfic 2). Les dades suggereixen que el desenvolupament està recolzant en sectors intensius en energia, amb l'increment consegüent de la contribució valenciana a l'escalfament del planeta.

Gràfic 3
TAXA PERCENTUAL DE CREIXEMENT, ENTRE 1985 I 1999, DE LA POBLACIÓ, EL PRODUCTE I EL CONSUM DE DIFERENTS RECURSOS, PAÍS VALENCIÀ



Molts altres components del flux metabòlic han seguit un camí semblant a l'energia primària i el diòxid de carboni. Cap a 1990, les pressions de l'economia valenciana sobre els recursos superaven, en general, les mitjanes mundials: un 14% més d'energia comercial per persona, un 23% més d'aigua, un 85% més de minerals, un 14% més de recursos pesquers i un 53% més de fusta industrial. El mateix hom podia dir de les emissions, a excepció del diòxid de carboni (un 6% menys que la mitjana mundial) i l'òxid de sofre (un 8% menys). Els residus per habitant igualaven aproximadament —residus agropecuaris i industrials— o superaven amb escreix —òxids de nitrogen, residus inerts, residus nuclears, deixalles urbanes— els respectius valors planetaris (Almenar, Bono i Garcia 2000).

Resulta significatiu el fet que les pressions exercides sobre el medi ambient no sols són superiors a la mitjana global, sinó que augmenten i, a més, ho fan ràpidament. Des de 1985 fins a 1999, la població valenciana va créixer prop del 9%, mentre que l'activitat econòmica, mesurada pel PIB en moneda constant, va incrementar-se quasi un 66%. En el mateix període, la utilització d'energia primària va créixer un 83%,

la d'energia final un 97% i el consum de combustibles fòssils un 106%. L'ús d'aigua s'incrementà un 6%; l'extracció local de minerals no energètics, un 120%; el consum de ciment, un 180%. El parc de vehicles a motor augmentà un 86% i la pesca desembarcada als ports de la comunitat autònoma un 38% (gràfic 3).

L'increment dels contaminants també ha estat gran. En aquest cas, l'escassetat i heterogeneïtat de les dades aconsellen que l'anàlisi es limite a la passada dècada. Entre 1990 i 1999, la població cresqué una mica més del 5% i el PIB, descomptada la inflació, un 23%. En el mateix període, les eixides de gasos d'hivernacle evolucionaren així: l'emissió antròpica d'òxid de dinitrogen va augmentar un 39%, les emissions antropogèniques de metà s'incrementaren un 61% i el diòxid de carboni procedent de la crema de combustibles fòssils va pujar un 58%. La generació de purines ramaderes va créixer un 39%. Els residus industrials s'hi duplicaren. Els residus nuclears d'alta activitat s'acresqueren un 32%. Per últim, la producció de residus sòlids urbans es véu incrementada en quasi un 82%. L'excepció més ressenyable d'aquesta tendència general la constitueixen alguns contaminants atmosfèrics d'efecte sobretot local: les emissions de monòxid de carboni van disminuir un 19% i les d'òxid de sofre un 12%; tanmateix, els òxids de nitrogen, que són un indicador rellevant per a la qualitat de l'aire en zones urbanes, augmentaren un 16% (gràfic 4).

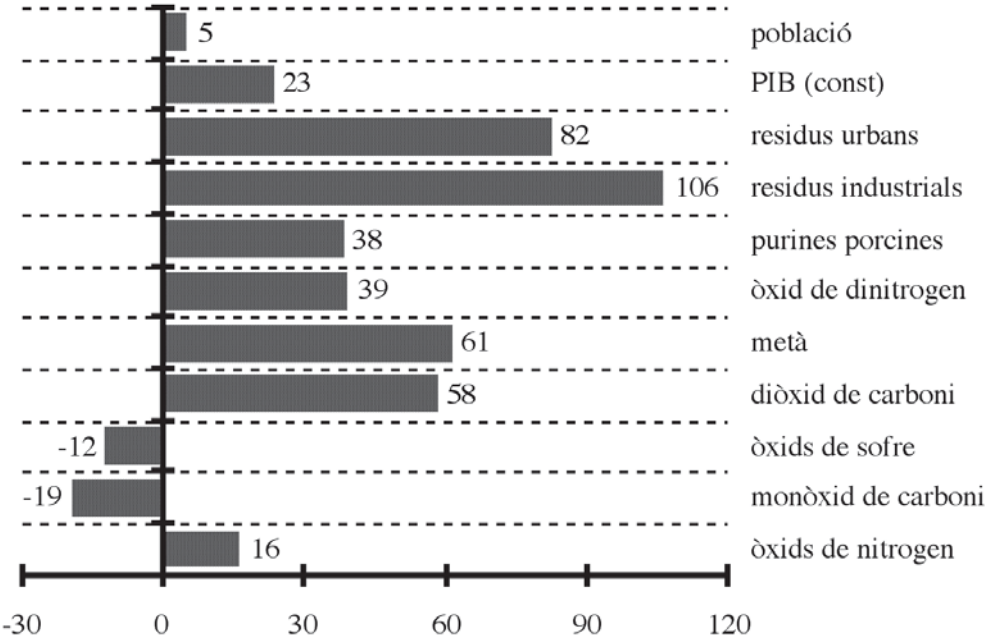
Per a la majoria de les substàncies sobre les quals hi ha informació disponible, les dades són coherents amb el patró corresponent als fluxos agregats. Tanmateix, alguns dels matisos obtinguts a través de l'anàlisi de detall són d'interés. L'increment en l'ús de materials es deu sobretot als combustibles fòssils i als minerals no metàl·lics (principalment productes de pedrera). L'increment dels residus és especialment elevat en el cas de les deixalles sòlides de tot tipus i també dels gasos d'hivernacle, sent relativament millor l'evolució dels contaminants atmosfèrics locals.

Més rics, però no més nets

L'anàlisi detallada de fluxos materials aporta una informació més matisada que la dels grans agregats. En canvi, la manca de models capaços de descriure satisfactòriament les diferents dinàmiques d'ús de les diferents substàncies ocasiona dificultats serioses a l'hora d'atribuir sentit a la informació, a l'hora de lligar les dades amb una «direcció dels esdeveniments». L'examen d'una de les temptatives més habituals servirà com a il·lustració d'aquest punt.

Molt sovint, la relació entre increment del producte econòmic i impacte ambiental és considerada segons la hipòtesi que l'impacte creix al mateix ritme que el producte fins que aquest darrer assoleix un nivell determinat, enllà del qual els danys ambientals comencen a disminuir. Aquest punt de vista postula que són d'aplicació a les qüestions del medi ambient les idees de Kuznets (1955) sobre la relació entre

Gràfic 4
TAXA PERCENTUAL DE CREIXEMENT, ENTRE 1990 I 1999, DE LA POBLACIÓ, EL PRODUCTE I L'EMISSIÓ DE DIFERENTS RESIDUS, PAÍS VALENCIÀ

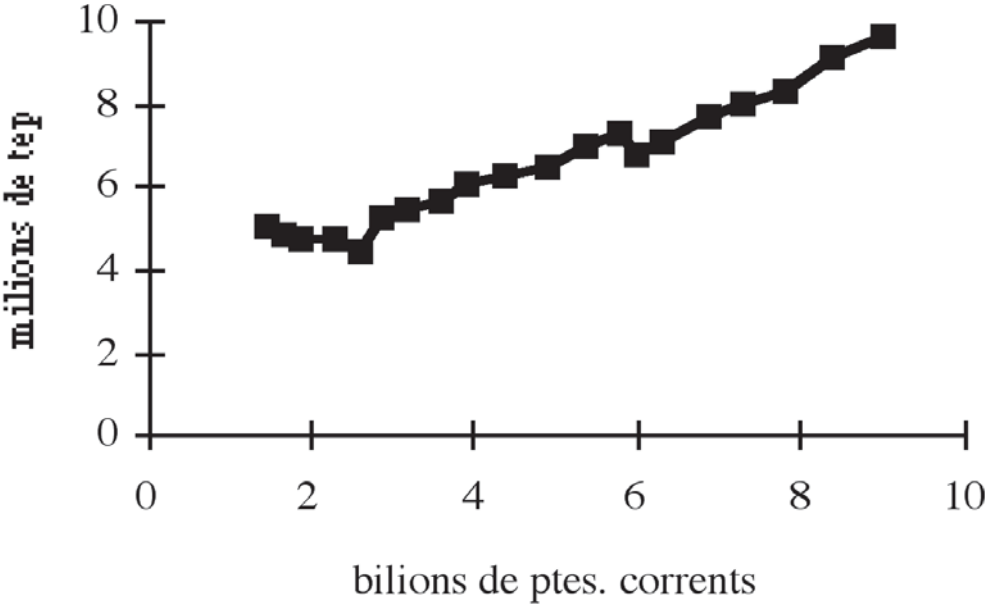


Fonts: IVE, INE, BBVA, MIMAM, elaboració pròpia

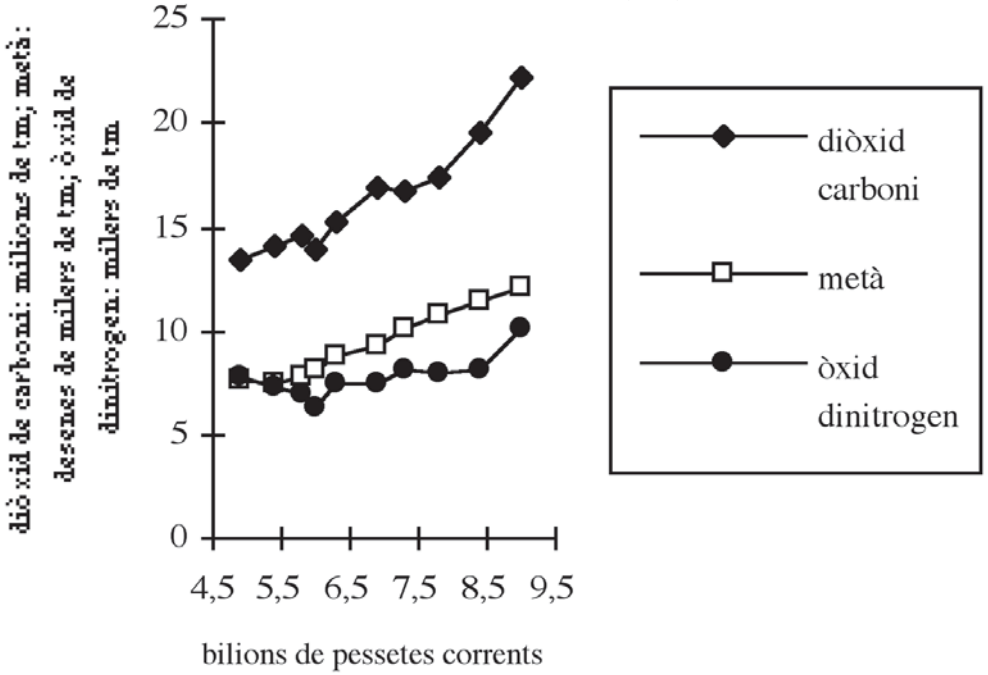
creixement econòmic i distribució de la renda. Els estudis sobre el tema en altres societats ofereixen un quadre notablement contradictori: el patró previst (de deteriorament ambiental creixent al principi i decreixent després, a mesura que el producte econòmic augmenta) s'ha observat en moltes societats industrials per a contaminants d'impacte local i ràpid, com ara els òxids de sofre i les partícules en suspensió en l'aire o la presència de residus fecals en l'aigua; però no s'ha registrat pel que fa a les quantitats acumulades de residus ni a les emissions disperses amb efectes a llarg termini —com el diòxid de carboni— (Opschoor 1997; Rothman i De Bruyn 1998; Kadekodi i Agarwal 2001). Els resultats per al País Valencià són semblants: les dades no confirmen la tesi que les curves mediambientals de Kuznets poden ser un model descriptiu d'aplicació general (gràfics 5, 6 i 7).

Només l'emissió d'alguns contaminants atmosfèrics locals, com ara els òxids de sofre i el monòxid de carboni, s'ha reduït significativament amb l'augment de la riquesa (gràfic 7). Per a casos tan significatius com l'ús d'energia o l'emissió de gasos d'efecte hivernacle, les coses són molt diferents (gràfics 5 i 6). Caldria analitzar períodes temporals més

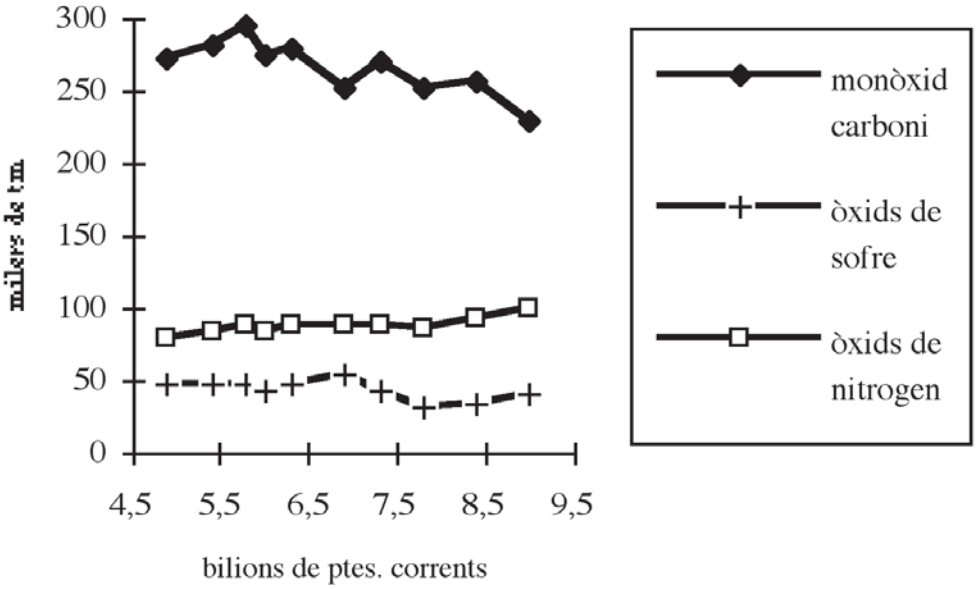
Gràfic 5
PIB I ÚS D'ENERGIA PRIMÀRIA, PV, 1980-2000



Gràfic 6
PIB I GASOS D'EFECTE HIVERNACLE, PV, 1990-1999



Gràfic 7
PIB I CONTAMINANTS ATMOSFÈRICS LOCALS, PV, 1990-1999



llargs per a extraure conclusions més fermes. Tanmateix, és clar que —en la majoria dels casos considerats— els valors obtinguts no poden interpretar-se com a segments d'una corba amb forma d'u invertida (a no ser, naturalment, que s'especule amb la hipòtesi d'una millora ambiental llargament diferida en el futur).

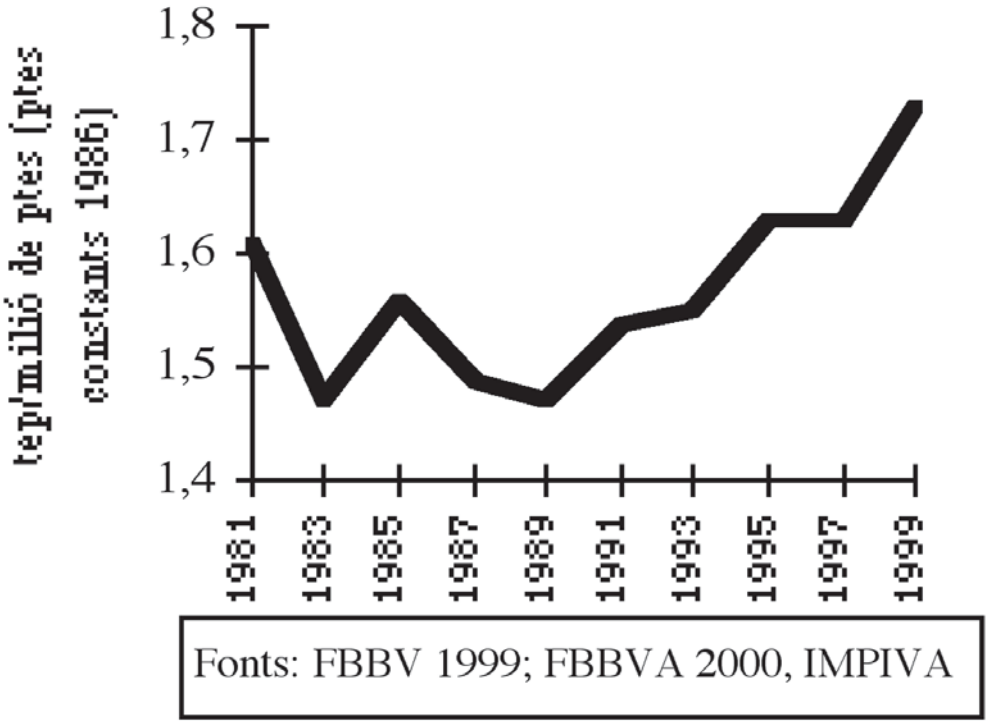
Un exemple especialment significatiu és l'evolució de la intensitat energètica (ús d'energia per unitat de producte econòmic) entre 1980 i 1999. Aquesta corba en forma de dents de serra, amb tendència ascendent en l'última dècada, il·lustra de manera força preocupant la ineficiència ecològica de l'economia valenciana (gràfic 8).

Conclusions

L'avaluació de les qüestions de sostenibilitat en base a l'estudi dels fluxos materials és una simplificació, perquè només se n'ocupa de la part més susceptible de mesura quantitativa, la que pot sotmetre's amb més facilitat a regles operacionals. Tot i amb això, aqueixa simplificació permet una aproximació significativa, basada en el criteri següent: si una societat aconsegueix una reducció dels recursos naturals que utilitza i dels residus que emet (és a dir, si aconsegueix que el flux metabòlic que la manté amb una població i un nivell de consum determinats siga decreixent), aleshores aqueixa societat es mou en direcció a més sostenibilitat mediambiental. Les conclusions d'una mirada sota aquest prisma a la societat valenciana poden sintetitzar-se com segueix.

1) El balanç material del País Valencià presenta trets fortament anòmals per

Gràfic 8
INTENSITAT ENERGÈTICA, PV, 1981-1999



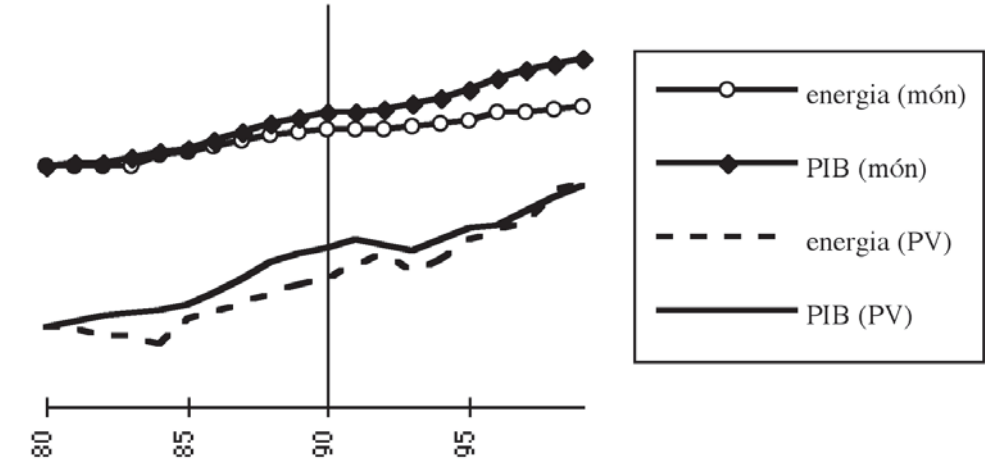
Fonts: FBBV 1999; FBBVA 2000, IMPIVA

comparació amb la dinàmica recent de les societats industrials i de l'economia mundial. Aquesta anomalia és especialment visible en la dècada 1990-1999, en la qual s'ha produït una mena de «desacoblament a l'inrevés»: l'ús de recursos i l'emissió de residus han augmentat molt més de pressa que la població i el producte econòmic (gràfic 9).

Com s'ha assenyalat adés, l'increment experimentat al llarg dels últims deu-quinze anys pel consum de recursos i per la producció de residus, tant en termes agregats com pel que fa a les substàncies més significatives, supera en pràcticament tots els casos el creixement demogràfic i en la majoria dels casos el creixement econòmic. Cal concloure, doncs, que —en la seua evolució del passat immediat i en la seua tendència present— la societat valenciana no guanya en ecoeficiència; pel contrari, en perd. Les dades a l'abast, i molt especialment les corresponents als darrers anys, suggereixen la presència conspícua d'un experiment valencià de «modernització antiecològica».

2) Tot i que, al País Valencià, els requeriments materials *per persona* són encara inferiors als valors mitjans europeus, la pressió directa sobre el territori (la pressió antròpica per *unitat de superfície*) és en molts casos marcadament superior a les mitjanes del nostre entorn

Gràfic 9
CREIXEMENT ECONÒMIC I ÚS D'ENERGIA, AL MÓN I AL PAÍS VALENCIÀ, 1980-1999 (INDEXAT EN 1980)

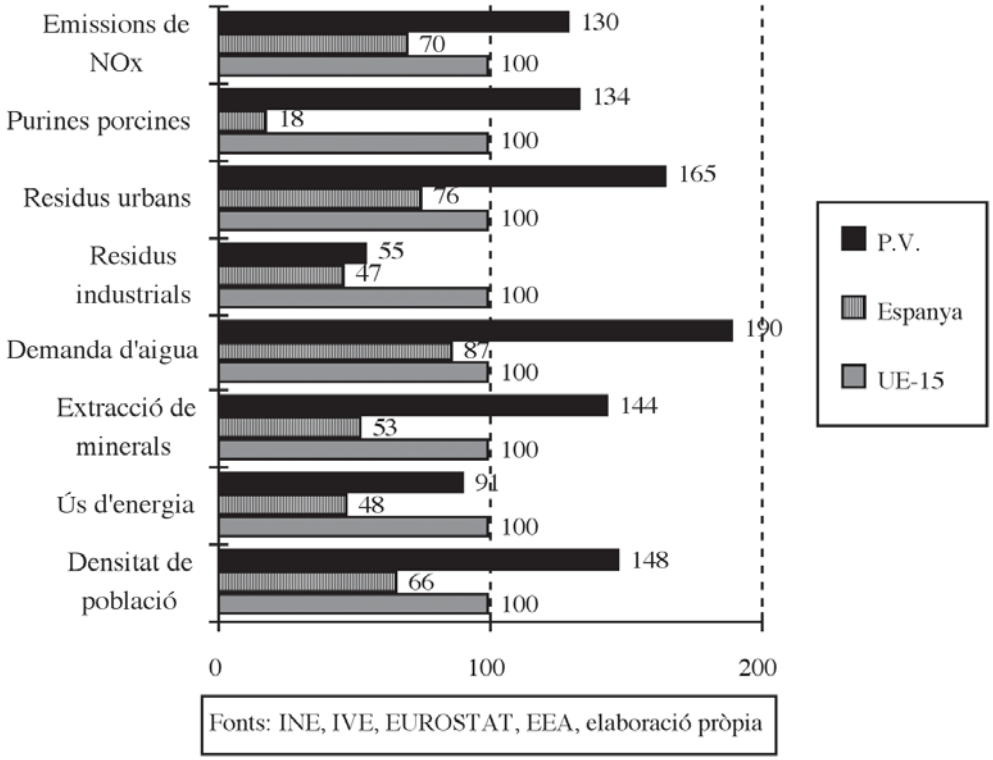


Fonts: Energy Information Administration, Worldwatch Institute, IMPIVA, IVE, BBVA, elaboració pròpia

geogràfic i polític. Al cap i a la fi, es tracta d'un país petit (poc més de 23.000 Km^2), densament poblat i amb un dinamisme econòmic notable (amb una participació forta de sectors material-intensius). La combinació dels tres factors produeix aquest resultat, amb efectes agreujats per la concentració de població i activitat productiva sobre una estreta franja litoral (gràfic 10).

En la societat valenciana, els problemes mediambientals apareixen sovint relacionats amb el ciment i l'aigua, més que no connectats a qüestions que són més habituals en les agendes ecològiques internacionals, com ara els tòxics industrials, l'extinció d'espècies o la saturació dels embornals globals de gasos d'hivernacle. Aquest fenomen peculiar s'explica, si més no en part, per la magnitud de les pressions directes sobre el territori: l'any 1999, per destacar només un exemple, es van afegir 204 tones de ciment a cada quilòmetre quadrat del territori valencià. Un efecte característic és el conflicte omnipresent entre el desenvolupament i la conservació d'elements significatius del patrimoni natural, històric o cultural (o de vegades tot això alhora, com a les hortes de València o d'Oriola). L'aparició, relativament freqüent i intensa, de moviments socials o iniciatives cíviques en defensa de parts del patrimoni col·lectiu amenaçades per l'expansió urbanística, així com l'adopció d'un llenguatge i un marc conceptual ecologista per part d'aquests moviments, està també en relació amb el tret comentat: els «salvem» no són un accident, sinó l'expressió pública d'una ferida estructural.

Gràfic 10
PRESSIONS ANTRÒPIQUES PER UNITAT DE SUPERFÍCIE, 1999.
ÍNDEX: UE=100



Fonts: INE, IVE, EUROSTAT, EEA, elaboració pròpia

3) Per a qualsevol escala de la unitat d'anàlisi (una fàbrica, una ciutat, una regió, un estat-nació o el sistema-món), l'estudi dels fluxos materials produeix informació significativa. Ara bé, en un món obert i interconnectat, les avaluacions de sostenibilitat tendeixen a ser més dificultoses a mesura que les dimensions de la formació social considerada s'hi redueixen. Com més petit és l'àmbit territorial del sistema examinat, més gran tendeix a ser la seua obertura respecte als fluxos ecològics (i a les interdependències amb altres categories de fluxos: econòmics, demogràfics, informacionals...) i, aleshores, la combinació d'anàlisis realitzades a escales diferents pot esdevenir imprescindible per a integrar processos rellevants que, en cas contrari, podrien passar inadvertits (Gibson, Ostrom y Ahn 1998). Aquesta és, ara com ara, la dificultat principal dels estudis (i els plans) de sostenibilitat regional. Una dificultat que condiciona també les conclusions d'aquest paper.

El model de desenvolupament valencià comporta una dependència creixent de recursos naturals externs, a canvi dels quals ofereix productes industrials i serveis. Obté de fora del territori de

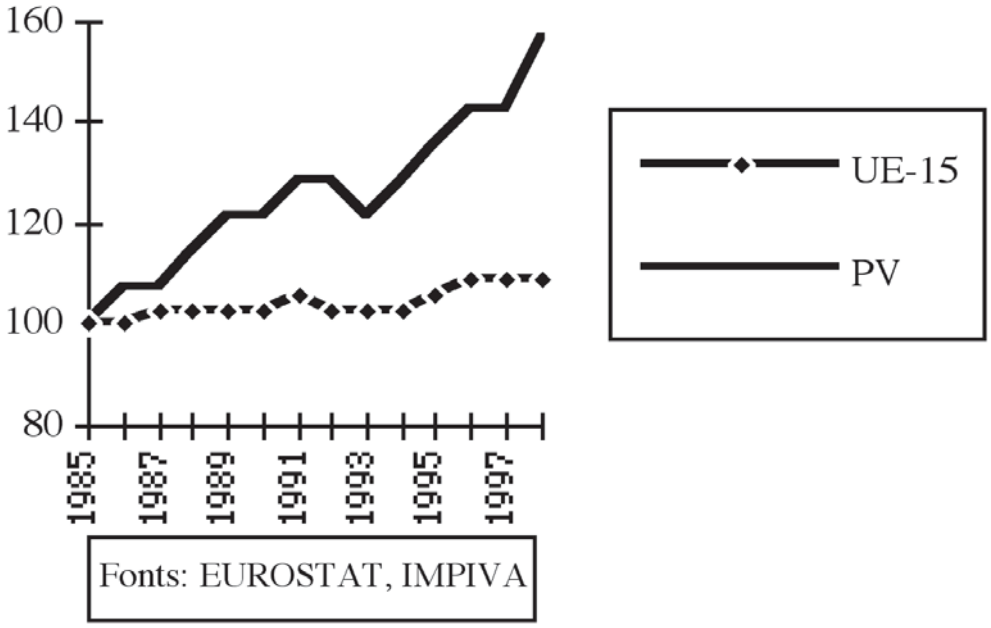
la comunitat autònoma una part substancial dels serveis de la natura que utilitza (energia, aigua, minerals, fusta, arbres per a fixar diòxid de carboni, fins i tot aliments...). A canvi, brinda cotxes, rajoles, metres quadrats de platja artificialment reconstruïda i muntanyes russes gegantines. El model descansa en la possibilitat d'intensificar i accelerar els dos extrems d'aquest intercanvi. La dependència creixent de recursos externs aprofundeix el desequilibri inherent al model i, per tant, augmenta la inseguretat i les incertituds en la gestió. Ara bé, la seua viabilitat en el temps depén en bona mesura de factors externs, per als quals l'anàlisi de fluxos a escala regional és insuficient. Els límits d'un sistema molt obert pel que fa a mantenir-se amb recursos naturals procedents de l'exterior no són determinables mitjançant l'anàlisi regional. Només un exemple: la pregunta de si l'abastiment d'aigua és o no un límit immediat per al desenvolupament econòmic valencià no es pot contestar al marge de quina siga la resposta a la qüestió sobre l'existència o no d'excedents a l'Ebre (i de quin siga el context polític en què es decidisca el destí d'aqueixos excedents, cas d'haver-los-hi).

L'anàlisi dels requeriments materials a escala regional permet establir que, en el cas valencià, la dependència de recursos naturals externs està en augment: per exemple, el consum de recursos renovables exigeix ja una superfície de terra biològicament productiva sis vegades més gran que el territori del País (Garcia 2001b). I permet afirmar que aquesta dependència, unida a la sobreexplotació del propi territori, accentua les tensions d'insostenibilitat. No fa possible una conclusió tallant, tanmateix, sobre els límits d'aqueixa dinàmica. No té resposta, en concret, per a les preguntes següents: fins a quin moment podrà mantenir-se l'esmentada dependència? fins a quina escala podrà incrementar-se?

4) Les dades examinades indiquen que, per persona, en la societat valenciana, l'ús de recursos i l'emissió de residus són encara inferiors a les mitjanes europees. Revelen també que el creixement de les dues dimensions (recursos i residus) ha estat molt ràpid, de forma tal que l'eventual continuació de les línies de desenvolupament del passat recent ens posaria al «nivell europeu» en un termini de temps relativament breu. Fins i tot en els casos en què la distància és més gran, com ara els consums energètics (en 1998 el consum d'energia per persona i any era de 3,8 tones equivalents de petroli a la UE i de 2,2 tones al País Valencià), el ritme d'aproximació és molt viu (gràfic 11).

La qüestió ha estat objecte d'una investigació recent, no publicada encara (Almenar, Bono i Garcia 2001). Les projeccions fins a l'any 2010 de les tendències registrades en les dues últimes dècades, realitzades d'acord amb sis escenaris diferents, convergeixen en la direcció apuntada al paràgraf anterior. La taula 2 resumeix alguns resultats, tot recollint els valors corresponents a l'escenari tendencial mig de l'estudi esmentat[3].

Gràfic 11
EVOLUCIÓ RELATIVA DE L'ÚS D'ENERGIA PER PERSONA, PV I UE-15, 1985-1998 (1985=100)



Aquesta línia d'anàlisi apunta una eventualitat que, al meu parer, mereixeria més atenció que la rebuda fins ara. És habitual, en els estudis sobre el medi ambient a Europa, una distinció entre els «problemes ecològics del Nord» (extrema dependència dels combustibles fòssils, nivells elevats d'emissió de gasos d'hivernacle, forta concentració de tòxics industrials...) i els del Sud (erosió, desertificació, stress hídric...). Una distinció que ha prolongat els seus efectes en les polítiques mediambientals. El País Valencià, a causa dels elevats ritmes de creixement de les pressions antròpiques, s'acosta a una situació inèdita i sense referents contrastats en el nostre entorn geogràfic i polític, en la qual poden sumar els seus efectes les dues classes de problemes, els del Nord i els del Sud; una situació per a la qual no estan definits els esquemes adients, ni conceptuals ni de gestió. Tot i que la investigació realitzada no permet una conclusió ferma, els interrogants oberts són inquietants. Per dues raons, si més no. En primer lloc, perquè els sistemes naturals valencians, típicament mediterranis, en

[3] En la investigació citada, l'escenari tendencial mig es configura a partir de la mitjana de les projeccions fins al bienni 2010-2011 de dues sèries retrospectives, que contenen les dades corresponents als períodes 1980/1-1995/6 i 1975/6-1990/1.

Taula 2
INDICADORS DE PRESSIÓ AMBIENTAL EN 1995-96
(I PROJECCIONS PER A 2010-11)

	UE-15 1995-6	*PV 1995-6*	*PV 2010-1*
Ús d'energia primària (tep/persona)	3,7	1,9	2,9
Energia no renovable en el total d'energia usada (%)	97	97	93
Consum d'electricitat (Kwh/persona)	5422	3716	6734
Demanda d'aigua (Hm^3/persona)	620	799	799
Demanda d'aigua respecte als recursos interns (%)	20	83	92
Emissió de diòxid de carboni (kg/persona)	8.520	3.595	5.080
Emissió de metà (kg/persona)	60	24	43
Població que no tracta les seues aigües residuals (%)	28	34	3
Residus nuclears d'alta activitat (g/persona)	9	8	10
Residus sòlids urbans (kg/persona)	460	460	709

Font: Almenar, Bono i Garcia 2001.

comparació amb els de l'Europa temperada, es distingeixen en general per la seua baixa renovabilitat, escassa productivitat i elevada vulnerabilitat (Almenar, Bono i Garcia 2000:223-268). I, en conseqüència, com a norma general, pressions semblants hi produeixen impactes més grans: els efectes de la degradació ambiental causada per nivells de pressió antròpica «propis del Nord» podrien, aleshores, ser ben conflictius. En segon lloc, perquè l'actitud dominant en matèria de medi ambient entre les élites econòmiques i polítiques valencianes és, bàsicament, la d'«esperar i veure què diu Brussel·les» (Almenar, Bono i Garcia 2001). Una actitud especialment inapropiada si la forma en què es combinen els problemes acaba allunyant-se molt dels esquemes habituals.

Bibliografia i fonts estadístiques

ADRIAANSE, A.; BRINGEZU, S.; HAMMOND, A.; MORIGUCHI, Y.; RODENBURG, E.; ROGICH, D. i H. SCHÜTZ (1997): *Resource flows: The material basis of industrial economies*. Washington, World Resources Institute/Wuppertal, Wuppertal Institute/The Hague, Netherlands Ministry of Housing, Spatial Planning, and Environment/Tsukuba, National Institute for Environmental Studies.

ALMENAR, R.; BONO, E. i E. GARCIA (dir.) (2000): *La sostenibilidad del desarrollo: El caso valenciano*. (Segona edició). València, Universitat de València/Fundació Bancaixa.

ALMENAR, R.; BONO, E i E. GARCIA (dir.) (2001): *Prospectiva sobre la sostenibilidad medioambiental valenciana*. València, Fundació Bancaixa, 3 vols., investigació no publicada.

ALMENAR, R.; BONO, E.; CASTELLÓ, R.; DIAGO, M. i E. GARCIA (2002): *2002: La situació del País Valencià-Tendències i indicadors de desenvolupament humà i sostenibilitat mediambiental*. Alzira, Editorial Germania/Confederació Sindical de CC.OO. del PV.

ALLENBY, B. (2000): «Dematerialization». AT&T Environment, Health and Safety, Industrial Ecology Articles, 19 set., http://www.att.com/ehs/brad/articles/dematerialization.html.

AUSUBEL, J.H. (1996): "Can technology spare the earth?", *American Scientist*, 84:166-178.

AYRES, R.U. (2001): «Industrial ecology: Wealth, depreciation and waste», en H. Folmer, H. Landis Gabel, S. Gerking, i A. Rose (eds.): *Frontiers of environmental economics*. Cheltenham (UK), Edward Elgar, pp. 214-249.

AYRES, R.U. i L.W. AYRES (1996): *Industrial ecology: towards closing the materials cycle*. Cheltenham (UK), Edward Elgar.

BOULDING, K.E. (1995): "The limits to societal growth". Boulding, E. i K.E. Boulding: *The future: images and processes*. Londres, Sage, pp. 26-39.

BRINGEZU, S. i H. SCHÜTZ (2001a): *Total material requirement of the European Union*. Technical Report 55. Copenhaguen, European Environment Agency.

BRINGEZU, S. i H. SCHÜTZ (2001b): *Total material requirement of the European Union: Technical part*. Technical Report 56. Copenhaguen, European Environment Agency.

BRINGEZU, S.; SCHÜTZ, H. i S. MOLL (2002): "Towards sustainable resource management in the European Union". *Wuppertal Papers* 121, Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie.

BUNKER, S. (1996): «Materias primas y la economía global: olvidos y distorsiones de la ecología industrial». *Ecología Política*, 12:81-90.

CEH (1985-1987): *Anuari Estadístic. Comunitat Valenciana, 1984*. València, Generalitat Valenciana/Conse-

lleria d'Economia i Hisenda (diversos anys).

CHRISTOFF, P. (1996): "Ecological modernisation, ecological modernities". *Environmental Politics*, 5(3):476-500.

CMMAD (Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo) (1988): *Nuestro futuro común*. Madrid, Alianza.

COBB, C.; GOODMAN, G.S. i M. WACKERNAGEL (1999): *Why bigger isn´t better: The genuine progress indicator - 1999 update*. San Francisco, Redefining Progress.

COMMISION ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT (2001): *Indicators of sustainable development: Guidelines and methodologies*. Nova York, United Nations Division for Sustainable Development, http://www.un.org/esa/sustdev/isd.htm.

COPUT (1985): *Libro Blanco del agua en la Comunidad Valenciana*. València, Generalitat Valenciana/Conselleria d'Obres Públiques, Urbanisme i Transport.

DEFRA (2002): *Resource use and efficiency of the UK economy: A report by the Wuppertal Institute for the Department of Environment, Food and Rural Affairs*. London, Department for Environment, Food and Rural Affairs.

EEA (2000): *Environmental signals 2000: European Environment Agency regular indicator report*. Copenhaguen, European Environment Agency.

Energy Information Administration, International Energy Database, http://www.eia.doe.gov.

EPSAR (1995): *Memòria de gestió, 1994*. València, Generalitat Valenciana/Entitat Pública de Sanejament d'Aigües Residuals.

EUROSTAT (1999): *Towards environmental pressure indicators for the EU*. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.

EUROSTAT (2001a): *Measuring progress towards a more sustainable Europe: Proposed indicators for sustainable development - Data 1980-1999*. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.

EUROSTAT (2001b): *Environmental pressure indicators for the EU - Data 1985-98*. Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.

Factor 10 Club (1994): *Carnoules Declaration*. Wuppertal, Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy.

FBBV (1999): *Renta nacional de España y su distribución provincial. Años 1955 a 1993 y avances 1994 a 1997*. Bilbao, Fundación Banco Bilbao Vizcaya.

FBBVA (2000): *Renta nacional de España y su distribución provincial. Año 1995 y avances 1996 a 1999*. Bilbao, Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

Fischer-Kowalski, M. i H. Haberl (2000): "El metabolismo socioeconómico". *Ecología Política*, 19:21-34.

GARCIA, E. (2001a): "Entre la información y el petróleo: luces y sombras de la promesa de una 'modernización ecológica' y un 'desarrollo sustentable'". *Sistema*, 162-163:149-172.

GARCIA, E. (2001b): «La societat valenciana i el seu medi ambient», en V.M. Rosselló, E. Garcia, J. Olmos, J. Romero i J.F. Vera: *Quin País tenim, quin País volem? 2: Quin territori?* València, Universitat de València, pp. 13-34.

GIBSON, C.; OSTROM, E. i T.K. AHN (1998): *Scaling issues in the social sciences: A report for the IHDP*. Bonn, International Human Dimensions Programme on Global Environmental Change, IHDP Working Paper 1.

GRAEDEL, T. i B. ALLENBY (1995): *Industrial ecology*. Englewood Cliffs (NJ), Prentice Hall.

HABERL, H. (2001): "The energetic metabolism of societies - Part I: Accounting concepts", *Journal of Industrial Ecology*, 5(1):11-33.

HABERL, H. (2002): "The energetic metabolism of societies - Part II: Empirical examples", *Journal of Industrial Ecology*, 5(2):71-88.

HAJER, M.A. (1995): *The politics of environmental discourse: Ecological modernization and the policy process*. Oxford, Oxford University Press.

HAWKEN, P.; LOVINS, A.B. i L.H. LOVINS (2000): *Natural capitalism: The next industrial revolution*. Londres, Earthscan.

HERMAN, R.; ARDEKANI, S.A. i J.H. AUSUBEL (1990): "Dematerialization", *Technological Forecasting and Social Change*, 37(4):333-348.

HINTERBERGER, F. i F. LUKS (2001): "Dematerialization, competitiveness and employment in a globalized economy", M. Munasinghe, O. Sunkel i C. De Miguel (eds.): *The sustainability of long-term growth: Socioeconomic and ecological perspectives*. Cheltenham (UK), Edward Elgar, pp. 107-136.

HUBER, J. (2000): "Towards industrial ecology: Sustainable development as a concept of ecological modernization", *Journal of Environmental Policy and Planning*, 2(4):269-285.

IMPIVA (2000): *Balance energético de la Comunidad Valenciana, 1998*. València, Institut de la Mitjana i Petita Empresa Valenciana/Generalitat Valenciana.

INE (2000): *Estadísticas de medio ambiente: Encuesta sobre recogida y tratamiento de residuos sólidos urbanos - Año 1998*. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

INE (2001a): *Estadísticas de medio ambiente: Estadísticas de residuos - Año 1999*. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

INE (2001b): *Estadísticas de medio ambiente: Estadísticas del agua - Año 1999*. Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

IVE (1991-2000): *Anuari Estadístic. Comunitat Valenciana*. València, Generalitat Valenciana, Institut Valencià d'Estadística (diversos anys).

IVE (2000): *Estadística industrial de la Comunitat Valenciana 1997*. València, Generalitat Valenciana, Institut Valencià d'Estadística.

IVE (2001): *Estadística de comerç exterior i intracomunitari 1999*. València, Generalitat Valenciana, Institut Valencià d'Estadística.

JACOBS, M. (1999): *Environmental modernisation*. Londres, Fabian Society.

JÄNICKE, M.; MONCH, H.; RANNEBERG, T. i U.E. SIMONIS (1989): "Structural change and environmental impact", *Environmental Monitoring and Assessment*, 12(2):99-114.

KADEKODI, G.K. i M.M. AGARWAL (2001): «Why an inverted U-shaped environmental Kuznets curve may not exist». M. Munasinghe, O. Sunkel i C. De Miguel (eds.): *The sustainability of long-term growth: Socioeconomic and ecological perspectives*. Cheltenham (UK), Edward Elgar, pp. 274-286.

Kuznets, S. (1955): «Economic growth and income inequality». *American Economic Review*, 45(1):1-28.

MATTHEWS, E.; AMANN, C.; BRINGEZU, S.; FISCHER-KOWALSKI, M.; HÜTTLER, W.; KLEIJN, R.; MORIGUCHI, Y.; OTTKE, C.; RODENBURG, E.; ROGICH, D.; SCHANDL, H.; SCHÜTZ, H.; VAN DER VOET, E. i H. WEISZ (2000): *The weight of nations: Material outflows from industrial economies*. Washington, World Resources Institute.

MICYT (1992): *Estadística minera de España, 1990*. Madrid, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (s/d): *Anuario de Estadística Agraria, año 1990*. Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación/Subdirección General de Estadística y Análisis Sectorial.

MIMAM (2001): *Inventario CORINEaire de emisiones 1990-99*. Madrid, Ministerio de Medio Ambiente (soporte magnético).

MINER (1986-2000): *Estadística minera de España*. Madrid, Ministerio de Industria y Energía (diversos anys).

Mol, A.P.J. (1996): *The refinement of production: Ecological modernization theory and the chemical industry*. Utrecht, International Books.

Mol, A.P.J. (2001): *Globalization and environmental reform: The ecological modernization of the global economy*. Cambridge (MA), The MIT press.

Mol, A.P.J. i D. Sonnenfeld (eds.) (2000): *Ecological modernisation around the world*. Ilford (Essex), Frank Cass.

MOL, A.P.J. i G. SPAARGAREN (1993): "Environment, modernity and the risk-society: the apocalyptic horizon of environmental reform", *International Sociology,* 8(4):431-460.

NAREDO, J.M. i A. VALERO (dirs.) (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Madrid, Fundación Argentaria/Visor.

OECD (1994): *Environmental indicators: OECD core set*. París, Organisation

for Economic Co-operation and Development.

OECD (2001): *OECD environmental outlook*. París, Organisation for Economic Co-operation and Development.

OPSCHOOR, J.B. (1997): "Industrial metabolism, economic growth and institutional change", M. Redclift, i G. Woodgate (eds.): *The international handbook of environmental sociology*. Cheltenham (UK), Edward Elgar, pp. 274-286.

Rothman, D. i S. De Bruyn (1998): "Probing into the environmental Kuznets curve hypothesis", *Ecological Economics*, 25:143-145.

SIMONIS, U. (1989): "Ecological modernization of industrial society: three strategic elements", *International Social Science Journal*, 121:347-361.

SPAARGAREN, G. i A.P.J. MOL (1992): "Sociology, environment, and modernity: Ecological modernization as a theory of social change", *Society and Natural Resources*, 5(4):323-344.

SPAARGAREN, G.; MOL, A.P.J. i F.H. BUTTEL (eds.) (2000): *Environment and global modernity*. London, Sage.

SPANGENBERG, J.H. i O. BONNIOT (1998): "Sustainability Indicators: A Compass on the Road Towards Sustainability", Wuppertal Institute for Climate, Environment, Energy, *Wuppertal Papers* 81, http://www.wupperinst.org.

STANNERS, D. i P. BOURDEAU (eds.) (1995): *Europe's environment: The Dobris assessment*. Copenhaguen, European Environment Agency.

VAN DER STRAATEN, J. i S.C. YOUNG (1997): *Ecological modernisation*. Londres, Routledge.

VAN DIEREN, W. (ed.) (1995): *Taking nature into account: Towards a sustainable national income - A report to the Club of Rome*. Nova York, Springer Verlag.

VON WEIZSÄCKER, E.U.; LOVINS, L.H. i A.B. LOVINS (1997): *Factor 4: Duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales. Informe al Club de Roma*. Barcelona, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores.

WACKERNAGEL, M. i W. REES (1996): *Our ecological footprint: Reducing human impact on the earth*. Philadelphia, New Society.

WACKERNAGEL, M.; ONISTO, L.; CALLEJAS, A.; LÓPEZ, I.S.; MÉNDEZ, J.; SUÁREZ, A.I. i M.G. SUÁREZ (1997): *Ecological footprints of nations: How much nature do they use? How much nature do they have?*. Xalapa, Centro de Estudios para la Sustentabilidad/Universidad Anáhuac de Xalapa.

WORLDWATCH INSTITUTE (1998): *Vital signs 1998-1999: The environmental trends that are shaping our future*. Londres, Earthscan.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

ELS REPTES DEMOGRÀFICS DE LA SOCIETAT VALENCIANA

Rafael Castelló Cogollos
Juan Ramón Martínez Morales
Universitat de València (Estudi General)

ABSTRACT

El present article pretén posar damunt la taula les principals problemàtiques socials lligades al comportament demogràfic de la societat valenciana. Des del nostre punt de vista, resulten d'especial rellevància social les qüestions que es plantegen a partir de tres fenòmens interrelacionats: el creixement poblacional, l'envelliment mitjà de la població (i la caiguda de la natalitat associada) i els moviments migratoris. Però, més enllà dels aspectes de situació i evolució estrictament demogràfics, aquests fenòmens plantegen importants qüestions sobre la relació de la societat valenciana amb el medi ambient, així com sobre la seua organització interna dels drets i deures dels diferents grups de la població que la composa.

L'objectiu d'aquest article consisteix a posar damunt la taula les principals problemàtiques socials lligades al comportament demogràfic de la societat valenciana, en el seu conjunt. Es tracta d'aportar les informacions més recents, però també d'exposar els processos socials que han generat l'actual situació. De la diagnosi que fem, se'n poden derivar certes propostes prescriptives, però aquestes, quan són plantejades, no tenen altra finalitat que la d'aportar alguns elements per la discussió social.

Des del nostre punt de mira, resulten d'especial rellevància social les qüestions que es plantegen a partir de tres fenòmens demogràfics interrelacionats. En primer lloc, el creixement de la població, i la seua distribució espacial tenen impactes directes sobre la capacitat d'absorció mediambiental d'aquesta pressió demogràfica. Per tant s'ens planteja un debat sobre la sostenibilitat d'aquestes pautes de creixement i la seua distribució temporal i espacial. En segon lloc, el progressiu envelliment

mitjà de la població, i la caiguda de les taxes de fecunditat que el provoquen, obri també una discussió sobre aspectes relacionats amb la regulació del benestar de la població: sobre el tractament de la jubilació, sobre les ajudes a les famílies, sobre les relacions entre gèneres... I, finalment, el creixent flux migratori, base quasi exclusiva de l'augment demogràfic dels últims anys, ens aboca a un diàleg sobre qüestions associades als drets de ciutadania dels immigrants, que són regulats per l'Estat, i també sobre les formes de plantejar-se i construir les identitats col·lectives, en una societat cada vegada més diversa.

No ens cap el dubte que aquestes tres problemàtiques ocupen un paper protagonista en el debat social del present, i també l'ocuparan en el futur. Revisem, doncs, les dades que donen peu al seu plantejament.

Creixement i distribució espacial: la pressió sobre el territori

Segons el Padró d'Habitants, l'1 de gener del 2001 vivien al País Valencià 4.202.608 persones. Això significa que, durant el segle XX, la població valenciana quasi que s'ha triplicat. Aquest creixement demogràfic, junt al canvi en els estils de vida, genera un increment considerable de la pressió que la societat valenciana exerceix sobre el medi ambient. Tanmateix, aquest creixement no ha estat homogeni ni en el temps ni el espai.

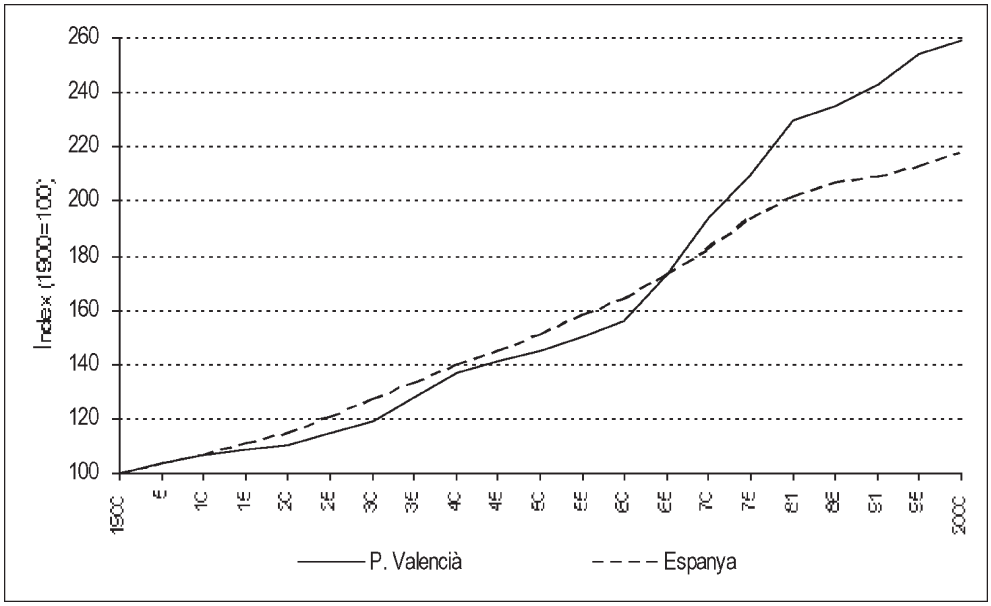
L'evolució de la població valenciana durant el segle XX reflexa de forma molt clara algunes de les fites més importants de la nostra història recent. El pas dels 1.588.000 habitants que tenia el País Valencià el 1900, als més de quatre milions que hi resideixen el 2001, suposa un creixement mitjà anual acumulatiu del 0,98%. La distribució temporal d'aquest augment, però, no ha sigut constant al llarg dels cent anys dels quals parlem. Una ullada a les dades ens indica que es produeix un tall important a partir de 1960. Efectivament, des de 1900 fins eixa data, el ritme de creixement de la població valenciana va ser del 0,75% anual acumulatiu; però en el període que va de 1960 fins 2001, aquesta taxa puja a l'1,33%. De fet, un 45% del creixement poblacional total del segle, es concentra en els vint anys que transcorren entre 1960 i 1980.

En el Gràfic 1, veiem com fins 1960 la població valenciana segueix una senda de creixement per sota de la mitjana espanyola, però des d'aquesta data la seua pendent és bastant superior a la del conjunt espanyol. A la vista d'aquest gràfic, podem proposar l'existència de tres períodes amb formes de creixement diferenciades.

El treball de Mollà (1979a) situa un punt d'inflexió en la segona meitat dels anys cinquanta, un punt que separa un període amb un creixement poblacional relativament baix[1] d'un període amb un

[1] Relativament baix tant respecte al temps, ja que durant el període posterior el creixement és superior, com respecte a l'espai, ja que per al mateix període el creixement del conjunt espanyol també és superior.

Gràfic 1
EVOLUCIÓ SECULAR DE LA POBLACIÓ VALENCIANA I ESPANYOLA (1900-99)



Font: Diversos Anuaris de l'INE, censos i padrons, Mollá (1979a) i elaboració pròpia.

augment accelerat de la població. Amb una major perspectiva històrica, ara podem assenyalar l'existència d'un tercer període, que s'inicia la segona meitat dels anys setanta, i té efectes molt clars en la dècada dels anys vuitanta[2]. Les diferències entre aquests tres períodes s'estableixen a partir de les diferències en les taxes de creixement demogràfic, en el grau d'envelliment de la població, així com a partir de canvis rellevants en l'estructura econòmica valenciana, a l'estil del que fa Jordi Nadal (1973), per al cas espanyol:

1. Durant el primer període (1900-60), les taxes de creixement de la població valenciana es situen per davall del llindar de l'1% anual acumulatiu, s'experimenta un procés d'envelliment de la població, i la formació social valenciana es caracteritza pel predomini d'una estructura econòmica basada en el capitalisme agrícola, o agromercantilisme en terminologia de Mollà (1979b).

2. Durant el segon període (1960-80), l'estructura social valenciana experimenta el major augment poblacional de tota la seua història contemporània. Les taxes de creixement superen alguns anys el 2%, la població rejoveneix de forma significativa, i l'estructura econòmica valenciana genera una eclosió d'activitat industrial, acompanyada d'un

[2] Ja hem tractat aquesta distinció en altres treballs (Castelló 2000).

important procés d'urbanització, afavorit per l'arribada d'immigrants d'altres zones d'Espanya.

3. Finalment, des de 1980, els efectes de les fortes crisis economico-energètiques de finals dels anys setanta, fan tornar les taxes de creixement demogràfic a nivells inferiors a l'1%, s'inicia un nou procés d'envelliment de la població (ara més accentuat), mentre que el capitalisme de serveis (bàsicament turístics, però també a empreses) s'instal·la en l'estructura econòmica valenciana com a mode de desenvolupament dominant.

Aquest augment poblacional té com a conseqüència un increment de la densitat de població del territori valencià. Els 23.255 km^2 del País Valencià acullen ara quasi el triple de població que a principis del segle XX, per tant, la densitat quasi que es triplica, i els 68 h/km^2 de 1900 passen a ser 181 h/km^2 el 2001. En qualsevol cas, també és important assenyalar que aquest augment demogràfic, que no és homogeni en el temps, tampoc no ho és en l'espai.

Efectivament, el creixement de la població ha anat acompanyat, ja ho dèiem, d'un intens procés d'urbanització. Això significa que una ocupació més extensiva del territori és substituïda per una ocupació més intensiva. Segons Racionero (1978), el procés d'urbanització té com a resultat l'increment del tamany dels punts de concentració població en l'espai, així com la difusió i augment del nombre d'aquests punts de concentració.

Si el 1900 pràcticament un 75% de la població valenciana residia en municipis amb una població inferior a 20.000 habitants (veure Taula 1), el 2000 aquesta proporció ha baixat fins al 36%. És a dir, mentre que el 1900 només una quarta part de la població vivia a ciutats de més de 20.000 habitants, el 2000 ho feien quasi dos terceres parts. Aquest procés d'urbanització s'experimenta al llarg de tot el segle, ja que podem constatar que la població resident en municipis amb més de 50.000 hab. augmenta molt significativament entre 1900 i 1960, en passar del 13,5% al 32,7%, però a partir d'aquesta data també s'incrementa la població que resideix a ciutats entre 20.000 i 50.000 hab. L'última dècada del segle, no obstant, aquesta distribució sembla estabilitzar-se. Siga com siga, aquest procés de concentració urbana de la població ha tingut, i encara té, efectes molt importants sobre la distribució de la població en el territori valencià.

La combinació entre orografia i accessibilitat, d'una banda, i disponibilitat d'aigua, d'altra, ens ajuden a entendre una part de l'actual disposició territorial de la població valenciana. L'altra part ve explicada pel desenvolupament posterior de l'activitat humana, especialment l'econòmica, en la que, en fases successives, els cultius de la vinya, del taronger, de la petita i mitjana empresa industrial i del turisme han sigut motor de redistribució espacial de la població (Salom 1992).

Geogràficament, el territori valencià es conforma, a grans trets, per un cordó d'altiplans i muntanyes més o menys pròximes a la costa; i entre aquests i el

Taula 1
POBLACIÓ I TAMANY DE LES CIUTATS DE RESIDÈNCIA (1900-2000)

Anys	% de població a ciutats de		
	20.000-50.000 h.	50.000-100.000 h.	+ 100.000 h.
1900	11,81	0,00	13,45
1950	9,79	4,73	26,59
1960	10,32	7,45	25,26
1970	17,57	5,05	31,27
1981	22,22	6,15	35,44
1986	18,62	10,61	34,66
1991	20,60	9,12	35,13
1996	22,00	9,73	33,63
2000	20,62	10,93	32,85

Font: IVE i elaboració pròpia.

mar, un conjunt de planures litorals, formades majoritàriament per zones d'al·luvió fluvial i zones humides (Rosselló 1995). Al nord i al centre del territori valencià ens trobem amb les serres alineades en direcció noroest-sudest del Sistema Ibèric (Turmell, Gúdar, Javalambre, Espadà, Calderona y Negrete, Martes y Caroig); i al sud, les de l'extrem oriental del Sistema Bètic, que van en direcció sudoest-nordest (Mariola i Aitana) i arriben fins la mar per les comarques de la Marina. El territori valencià és menys abrupte en el litoral, si exceptuem les comarques de la Marina: de nord a sud, les planes, riberes i zones humides de la costa valenciana ens porten des de la Plana de Vinaròs fins la Ribera del Xúquer i la Safor, per continuar després d'Aitana, per la comarca de l'Alacantí fins la del Baix Segura.

Aquesta orografia dibuixa un viari natural que ha estat, i continua sent, la base de l'ordenació del territori valencià. L'eix principal de comunicació circula de nord a sud (o de sud a nord, tant se val), primer prop de la costa des de la Plana de Vinaròs fins la Ribera Alta, on es desvia cap a l'interior per tal d'evitar les serres del sud; i en un segon tram, l'eix principal segueix les valls del riu Canyoles i del riu Vinalopó, fins arribar a Elx, on torna a adoptar el litoral com a línia de referència. A més d'aquest eix sud-nord, que comunica el País Valen-

cià amb Catalunya (pel nord) i amb Múrcia (pel sud), existeixen dos de transversals, també importants. El primer circula entre les serres de Gúdar-Espadà i de Javalambre-Calderona, i es constitueix en l'eix de comunicació amb Aragó. El segon arranca del Pla de Quart i, entre les serres de Negrete i Martes, entra en la Plana d'Utiel-Requena, per travessar el riu Cabriel i arribar a Castella.

Les pluges, i amb elles un recurs tan bàsic com l'aigua, han estat sempre escasses i molt mal repartides en el temps i l'espai al País Valencià: com deia Raimon, 'al meu país no sap ploure, o plou poc, o plou massa'. Aquesta escassetat d'aigua ha jugat un paper molt rellevant en la història del territori valencià, amb la construcció de tota una sèrie de sistemes de rec artificial, per intentar superar aquesta limitació del medi. En contrast a la resta de la península, el País Valencià ha gaudit sempre d'un sistema de producció diversificat, fonamentat en el regadiu, la qual cosa li ha permés poder mantenir densitats de població relativament més elevades (Millán 1995)[3]. Tanmateix, la població de l'interior sempre ha estat baixa, en comparació a la de la costa, que ha disposat de major accessibilitat i més recursos hídrics. En definitiva, la concentració urbana valenciana és un fenomen bàsicament costaner, al nord i al centre del territori, però més equilibrada a les comarques del sud, on també es present a l'interior, en seguir l'eix del Vinalopó.

D'aquesta manera resulta que les comarques costaneres[4] concentren el 77% de tota la població valenciana, quan només representen el 34% del territori. La qual cosa té una conseqüència evident sobre la distribució de densitats. Mentre les comarques no costaneres experimenten una densitat demogràfica de 64 h/km^2, les costaneres tenen una concentració de població que arriba als 414 h/km^2, és a dir, quasi set vegades superior.

La intensitat de la producció i del consum d'aquesta població també ha sofert canvis rellevants. Com dèiem, el capitalisme agrari deixa el seu predomini a l'industrial, i aquest al de serveis. Tots aquests canvis socials (demogràfics, econòmics, culturals...) generen canvis en les necessitats de recursos i en la generació de residus. Tal com assenyala Pura Duart (1998), durant la dècada dels anys seixanta, l'evolució del consum es va caracteritzar per la progressiva entrada al mercat de nous productes i marques, i per la transformació dels hàbits de compra dels ciutadans del País Valencià, i d'Espanya en general; i en molt poc de temps, coincident a més a més amb el període de majors canvis estructurals, el consum massiu s'instal·la a la societat valenciana. Segons Ernest Garcia (2000), en acabar la transició

[3] No és estrany, per tant, que la discussió sobre el *Plan Hidrológico Nacional* alce ampolles i siga utilitzat políticament com a eina demagògica.

[4] En aquest cas fem referencia a les estrictament costaneres, és a dir, aquelles comarques que tenen contacte amb la mar.

cap el capitalisme industrial a finals dels anys setanta, ja s'havien establert les característiques de la societat de consum massiu al País Valencià, amb un model basat en el consum de proteïnes animals i aliments molt processats, en la mobilitat depenent de l'automòbil privat, en una forma d'habitabilitat hegemonitzada per la vivenda en propietat, i en la cultura de l'"usar i tirar" i l'elevada producció de residus. Aquest és un estil de vida molt generalitzat, encara que desigualment distribuït. La reproducció d'aquest model de consum és promogut, des de l'oferta, per una estructura de distribució comercial cada vegada més concentrada (grans superfícies) i pel bombardeig publicitari; i des de la demanda, per l'impuls de la búsqueda de distinció en les posicions a l'estructura social, mitjançant el consum.

Així doncs, les pressions de la societat valenciana sobre el medi ambient són bastant intenses i, en alguns casos, superiors a les mitjanes mundials *per càpita*. Aquestes pressions han estat analitzades de forma bastant exhaustiva en Almenar *et alii* (1998, 2002). En comparar la demanda de recursos i la producció de residus de la societat valenciana en la seua relació amb el medi ambient, i l'evolució del creixement de la població i de l'activitat econòmica que es genera, resulta que, en tots els casos, l'absorció de recursos i el vessament de residus creixen més ràpidament que la població i, en quasi tots, també van per davant del creixement econòmic. Això ens situa en un escenari d'insostenibilitat. De fet, en aquests moments, la *petjada ecològica*[5] del País València supera molt amplament la superfície que territorialment li correspon. Segons els càlculs realitzats (Almenar *et alii* 2002), si la seua superfície total és de 23.255 km^2, el seu sistema socioeconòmic necessitaria per al seu manteniment una superfície de 148.333 km^2, és a dir, una superfície quasi 6,5 vegades superior. Això significa que cada habitant del País Valencià disposa d'unes 0,5 ha. de mitjana, quan en realitat en necessitaria unes 3,6 ha. i, per tant, el creixement de la població en aquestes condicions incrementa la pressió sobre el territori de forma desproporcionada.

Dit d'altra manera, amb els actuals estils de vida i formes de producció, el creixement de la població no es pot plantejar com a objectiu o finalitat racional de la societat valenciana, en general, i molt especialment de la zona costanera, atés que genera greus problemes de sostenibilitat en relació al territori i el medi ambient.

L'envelliment de la població: estalvi en les defuncions i, també, en els naixements.

Durant les darreres dècades del segle XX, la població valenciana no només ha crescut de forma molt significativa,

[5] Es tracta d'un indicador que assenyala la superfície de terra biològicament productiva que seria necessària per mantenir un determinat nivell de població, amb el desenvolupament tecnològic i material vigent.

sinó que en aquest procés s'han produït canvis molt importants en la seua estructura d'edats. Al Gràfic 2 podem comprovar com la silueta de la piràmide de poblacional valenciana ha experimentat modificacions molt rellevants.

De fet, si atenem als models clàssics de piràmide de població, des del 1900 fins avui, l'estructura de la població valenciana ha envellit, ha rejovenit i ha tornat a envellir. Aquestes etapes es corresponen amb les etapes de creixement: és a dir, els períodes en què el creixement demogràfic és relativament escàs, la població envelleix, mentre que quan la població augmenta ràpidament, rejoveneix. L'últim canvi de tendència cap a l'envelliment comença a produir-se a partir de 1981, ja que, entre 1970 i 1981, l'índex de vellesa[6] encara disminueix del 33,6% al 25,9%, i l'índex de dependència juvenil[7] creix del 78,5% al 92,6%. Tanmateix, des de 1981 fins l'actualitat, l'índex de vellesa ha crescut per damunt del 50% (més que duplicant la dada del 81), mentre que el de dependència juvenil ha disminuït de forma notòria, en passar del 93% al 56%. Per tant, l'envelliment que s'observa a la piràmide de la població valenciana de 1999 s'ha produït en els darrers vint anys.

En qualsevol cas, l'índex de dependència senil[8] no mostra un creixement elevat, degut sobre tot a l'arribada a l'edat laboral, en la dècada dels anys noranta, de les generacions nascudes durant els anys seixanta i setanta, que són molt nombroses. En definitiva, malgrat l'envelliment experimentat per l'estructura d'edats de la població valenciana, aquest no ha suposat encara un creixement dels índex de dependència. De fet, l'índex de dependència total, que inclou la juvenil i la senil, assenyala una disminució important des de 1981, causada per una caiguda de la proporció de població en edat prelaboral (0-24) bastant superior a l'increment de la proporció de població en edat postlaboral (65 i més).

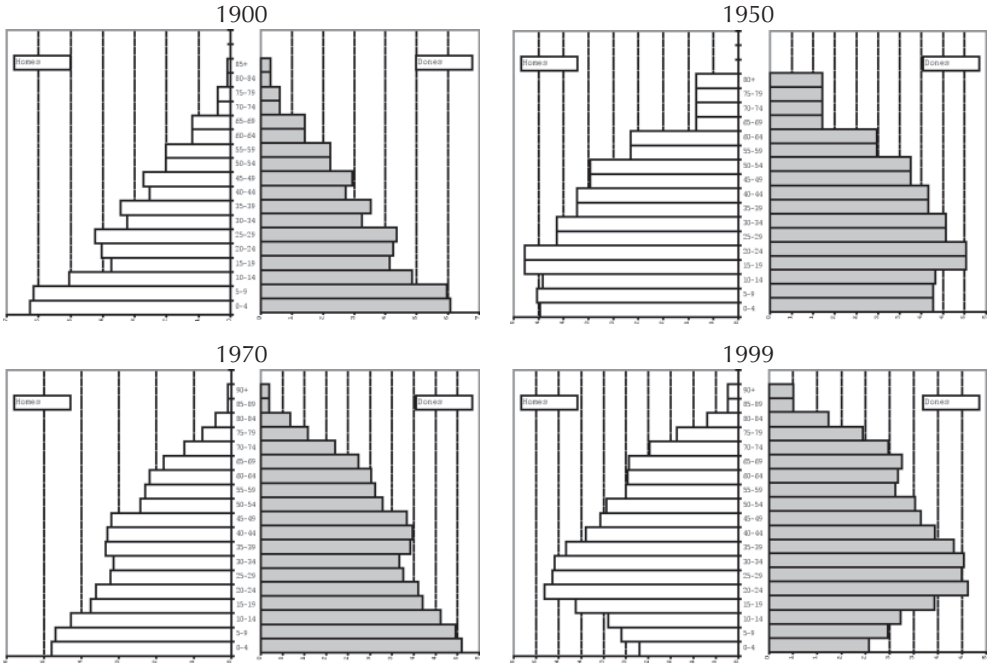
És cert que aquest procés d'envelliment té importants efectes sobre el sistema de benestar de la societat valenciana, en generar tota una sèrie de noves demandes socials, que requereixen un major esforç col·lectiu per al seu manteniment. Però també és cert que l'envelliment de la població és un dels resultats dels processos de transició de-

[6] Índex que hem calculat per tal que ens mesure la proporció de població major de 65 anys sobre la població de menys de 24 anys. Habitualment, aquest índex es calcula sobre la població amb una edat inferior als 15 anys, en considerar l'edat d'escolarització com a dada de referència. Tanmateix, hem considerat que com és cada vegada més freqüent que els joves mantinguen la dependència de la llar dels seus progenitors fins edats més avançades, entre els 20 i els 30 anys, l'edat de referència s'hauria d'ajustar a aquesta realitat.

[7] Índex que hem calculat per tal que ens mesure la proporció de població de menys de 24 anys sobre la població que té una edat entre els 25 i els 64 anys.

[8] Índex que hem calculat per tal que ens mesure la proporció de població de més de 65 anys sobre la població en edat laboral, és a dir, amb una edat compresa entre els 25 anys i els 64 anys.

Gràfic 2
PIRÀMIDES DE LA POBLACIÓ VALENCIANA 1900-99



Font: de la piràmide de 1900, Palazón i Canales (1996); de les de 1950 i 1970, Mollà (1979a); de la de 1999, INE i elaboració pròpia.

mogràfica experimentats per la societat i que tenen com a conseqüència, en principi, un estalvi dels recursos socials dedicats a la reproducció[9]. En aquest sentit, l'envelliment és el resultat dels esforços col·lectius en l'àmbit de la salut, que han aconseguit reduir la mortalitat i així elevar significativament l'esperança de vida; però també, i sobre tot, és el resultat de la reducció dels naixements necessaris per mantenir els nivells de població estables i, per tant, de la disminució de l'esforç biològic i cost social, suportats els dos quasi exclusivament per les dones, destinats a reproduir la població. L'envelliment de la població, des del nostre punt de vista, és una bona notícia per la societat, ja que su-

[9] En aquest sentit, el terme 'envelliment', amb el contingut cultural que li donem socialment, sembla un vocable que provoca una preocupació centrada exclusivament en el procés que el provoca, quan de fet envellir és sempre una bona notícia, ja que l'alternativa (no-envellir) significa individualment morir i col·lectivament un creixement demogràfic desmesurat, que com hem vist a l'anterior apartat no sembla sensat. Per això, potser fóra convenient, tal com va proposar Ernest Garcia en un debat al nostre Departament, utilitzar altra terminologia que substituisca 'envelliment' per, posem per cas, 'maduració'.

posa que tenim èxit en la reducció de la mortalitat i l'allargament de la vida, però també, i com a conseqüència, en l'alliberament dels recursos de temps d'una part important de la població femenina, que d'aquesta manera poden ser destinats a d'altres menesters socials.

Dit d'altra forma, els problemes que es generen en el sistema de benestar social a partir del procés d'envelliment de la població no s'haurien de solucionar per mitjà d'una política dirigida a corregir els processos demogràfics que el generen, sinó mitjançant una acció dirigida sobre el sistema de benestar social[10].

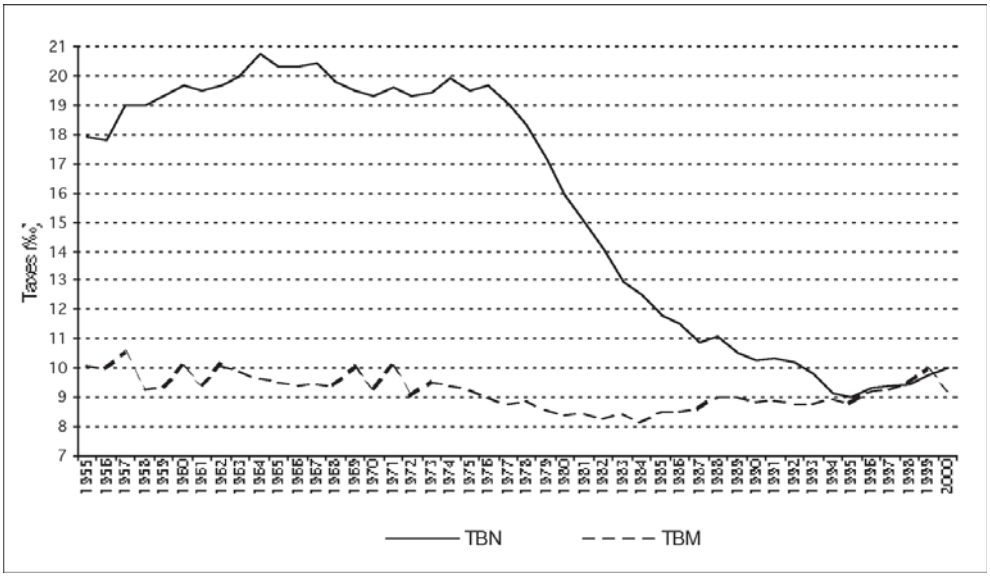
Durant els darrers decennis, el País Valencià ha finalitzat el seu procés de transició demogràfica (Mollà i Castelló 1992), en tancar l'escletxa oberta entre la taxa bruta de natalitat[11] (TBN) i la taxa bruta de mortalitat[12] (TBM); taxes que el 2000 se situaren en el 10,02‰ i en el 9,20‰, respectivament.

Al Gràfic 3 podem comprovar com, d'una banda, l'evolució de les TBM presenta una tendència al descens amb certes discontinuïtats, entre 1955 i 1984, però, a partir d'aquesta darrera data, l'indicador assenyala un tendència alcista; i, per altra banda, en l'evolució de les TBN trobem tres períodes: un en què es mantenen relativament elevades (1955-1976), un en què es produeix un descens vertiginós (1976-1994), i un tercer en què s'inicia un període a l'alça (1994 fins avui).

Efectivament, en el període que s'inicia el 1984, la mortalitat sembla que desfà el camí recorregut en els deu anys precedents, ja que després de situar-se per davall del 9‰ des de 1976, torna a superar aquest nivell vint anys després, el 1996. Aquesta dada ens podria fer pensar que les condicions de vida empitjoren i que l'esperança de vida de la població valenciana retrocedeix. Tanmateix hem de ser conscients que la TBM és un indicador molt sensible a l'estructura d'edats de la població, i darrere del seu increment podem trobar només una població més envellida. De fet, quan comprovem l'evolució de l'esperança de vida en nàixer, al País Valencià, veiem que aquesta no ha parat de créixer en els darrers vint-i-cinc anys: més de quatre anys per als homes i més de cinc anys per a les dones. Amb aquesta evolució, l'esperança de vida mitjana en nàixer d'una dona resident en aquest territori, el 1998, és de 81,41 anys i, per a la mateixa data, de 74,65 anys per als homes. De tota manera, encara que la diferència de longevitat entre homes i dones ha augmentat, la darrera dada disponible apunta que aquest creixement de la diferència s'ha detés. Ens manca encara perspectiva històrica que confirme aquesta informació en el temps, però en qualsevol cas, de ser així, estaria indicant-nos que bé s'arriba a algun límit asimptòtic (l'esperança de vida no pot créixer indefinidament), bé les condicions de vida de les

[10] Per una anàlisi dels sistemes de benestar vigents, veure Esping-Andersen (2000).
[11] Indicador que ens mesura el nombre de naixements per cada mil persones que hi viuen.
[12] Indicador que ens mesura el nombre de defuncions per cada mil persones que hi viuen.

Gràfic 3
MOVIMENT NATURAL DE LA POBLACIÓ VALENCIANA (1955-99)



Font: Mollà (1979), INEbase i elaboració pròpia. Les dades de 1999 i 2000 són provisionals.

dones han canviat de manera tal que tenen conseqüències negatives sobre les seues taxes de mortalitat, en relació a la situació de les dels homes, bé ambdues coses a l'hora.

Aquestes dades ens confirmen que les probabilitats de morir són diferents entre homes i dones, com també ho són entre les diferents edats: les taxes específiques de mortalitat[13] de la població amb una edat superior als 64 anys oscil·len entre el 61‰ el 1975 i el 49‰ el 1999, mentre que les de la població menor de 25 anys evolucionen entre l'1‰ i el 0,5‰, durant el mateix període, quan, recordem, la mitjana poblacional s'hi troba al voltant del 9‰. Per tant, si la presència relativa de població major de 64 anys augmenta i la de menys de 25 disminueix, tal com hem vist que ocorre, no és estrany que la TBM augmente. A més a més, en analitzar l'evolució de les taxes específiques de mortalitat segons els grups d'edat, podem comprovar també que tots ells milloren i les redueixen, excepte el grup d'adults joves, és a dir, aquells que tenen una edat entre els 25 i els 44 anys, que entre 1984 i 1997 veuen com les seues taxes de mortalitat creixen. És innegable la importància del fet que les taxes de mortalitat d'aquest segment de població, encara que són baixes, empitjoren. Més encara si tenim en compte

[13] Aquest indicador ens assenyala la proporció de població de determinada edat que mor durant el període respecte al total de població d'aquesta mateixa edat.

que aquestes són les generacions nascudes durant el període de màxim creixement demogràfic (dècades dels anys seixanta i setanta), i per tant, xicotets canvis en una taxa poden tenir efectes importants sobre el total de morts. En qualsevol cas, és una dada que ens indica que l'entorn social i biològic està exercint una pressió considerable sobre aquestes generacions; una pressió que provoca que un dels indicadors de les seues condicions de vida (la seua taxa de mortalitat específica) no només no millore, sinó que fins i tot empitjore.

En aquest sentit, és molt interessant analitzar les causes de mort de la població valenciana, per tal de comprovar en quina mesura els motius pels quals moren les persones també estan canviant amb el temps[14]. Durant els darrers vint anys, hi ha dues causes que concentren al voltant dels dos terços de les morts de la població valenciana: les malalties de l'aparell circulatori i els tumors cancerígens. Tanmateix, aquestes dues causes de mort presenten una evolució dispar, i mentre les primeres disminueixen la seua incidència, en causar el 48,3% de les morts l'any 1980, però el 39,4% l'any 1998, els tumors cancerígens no han parat de créixer en la seua incidència sobre la mortalitat, i si el 1980 causaven el 18,7% de les morts, el 1998 ja arribaven al 24,4%[15].

Siga com siga, la causa del procés d'envelliment mitjà de la població no es troba tant en el manteniment d'unes taxes de mortalitat baixes, com en la caiguda de les taxes de fecunditat, que d'un temps ençà se situen per sota del nivell de reemplaçament generacional (2,1 fills per dona) en la majoria dels països europeus (Coale 1986). El 1971, països com Alemanya, Finlàndia, Hongria o Suècia se situaven per davall dels dos fills per dona al final del període fèrtil, però açò es converteix en una norma bastant generalitzada durant els anys vuitanta a pràcticament totes les societats desenvolupades (Coleman 1996, Demeny 1997).

Ja fa temps que es va establir una observació bastant generalitzable segons la qual les pautes de natalitat responen amb cert temps de retard a les de mortalitat. Així, quan les societats experimenten caigudes de la mortalitat, com que requereixen menys esforç de

[14] Creiem que seria de gran interés el desenvolupament d'investigacions sociològiques al voltant de l'anàlisi de les causes de mort, en funció de tota una sèrie de categories socials (professions, hàbitat, nivell d'estudis, etc.). No ens cap dubte que el principal recurs de què disposen els individus en societat és la seua vida, per tant la distribució social de les probabilitat de viure (i la seua complementària, de morir) és un molt bon indicador dels nivells de benestar i justícia social.

[15] Cal aclarir, potser, que ens estem referint a la seua incidència absoluta. Una qüestió diferent és la mortalitat específica dels malalts, que hauria de referir-se a les defuncions en relació al nombre de malalts específics de cada malaltia, i no respecte al total. En aquest sentit, si més no per les informacions que ens donen els facultatius, tot ens fa pensar que aquesta mortalitat específica és redueix i que, per exemple, la mortalitat dels malalts de càncer ha disminuït. Ara bé, si cada vegada hi ha més malalts, encara que la seua probabilitat de morir siga cada vegada menor, el montant global de defuncions és molt possible que s'incremente.

reposició, temps després experimenten també caigudes de la natalitat. No és estrany, doncs, d'entrada que societats amb baixa mortalitat tendisquen també a tindre baixa natalitat. Sobre aquest patró general poden superposar-se altres variables que varien el resultat i trenquen les previsions.

Secularment, la natalitat valenciana ha sigut més baixa que la mitjana europea. Durant la immediata postguerra, aquesta tendència s'accentua fins que, en la dècada dels cinquanta, arriba a uns nivells similars al europeus (Mollà 1979a). En l'evolució de la natalitat, des de la segona meitat dels anys cinquanta fins avui, és on més clarament podem distingir els dos períodes indicats per Mollà, amb el punt d'inflexió situat en l'any 1976. La societat valenciana experimenta, entre 1955 i 1976, la fase més expansiva de tot el seu cicle demogràfic contemporani: la TBN supera el 20‰ el 1965, i s'estabilitza entre aquesta xifra i el 19‰, durant més d'una dècada.

Una de les principals raons que pot explicar aquest elevat nivell relatiu de naixements, la trobem en el canvi de conjuntura i estructura econòmica que s'inicia a finals dels anys cinquanta i principis dels seixanta. L'apertura de l'economia espanyola, que es produeix amb el Pla d'Estabilització de 1959, exerceix de catalitzador sobre el teixit industrial valencià que aconsegueix sobreviure al període 1930-60, i provoca un creixement econòmic sense precedents, protagonitzat pels sectors industrial i turístic (Soler 1990a i 1990b). Aquesta situació afavoreix un increment de la matrimonialitat en edats joves, i com a conseqüència també de les taxes de natalitat (Pérez Casado 1970). A més a més, l'arribada massiva d'immigrants procedents de la resta d'Espanya, sobre tot dels espais rurals de Castella-La Manxa i Andalusia, té l'efecte afegit d'importar pautes de comportament natalici pròpies d'economies agràries, que potencien les ja eufòriques taxes de natalitat de la població autòctona. En general, l'eufòria i l'optimisme econòmic no es veuen contrapesats per esquemes eficaços de control de la natalitat, molt censurats per un sistema de valors dirigit per la moral catòlica oficial, instal·lada al mateix aparell de l'Estat.

A partir de 1976, la TBN experimenta una caiguda brusca que arriba fins 1994. Com a possibles explicacions d'aquest descens, destaquen els efectes de les crisis econòmiques de finals dels anys setanta, així com els canvis polítics i ideològics viscuts per nostra societat, com a conseqüència del canvi d'un règim polític autoritari a un de democràtic. Respecte a l'economia, assenyalar que les situacions de recessió econòmica provoquen inseguretat i incertesa, i per tant un reducció de les accions amb importants efectes futurs, entre elles, si els mitjans de control de la natalitat, i la seua consideració moral, ho permeten, les que condueixen a l'arribada de descendència. A més a més, i vinculats al canvi polític, factors com ara els nivells de participació de les dones en el mercat laboral i els seus salaris relatius, la seua incidència en els processos de decisió...

en definitiva, les condicions de vida de les dones, tenen una destacada rellevància en la determinació de les tendències de la fecunditat. De la mateixa manera, els canvis en les creences i els valors, l'educació, els mitjans de comunicació, etc., des de l'àmbit de la cultura, també tenen efectes sobre les pautes de comportament respecte a la natalitat. Així, des de 1976, es produeix un reajustament important de les pautes reproductives de la població valenciana.

Amb tot, el 1994, s'inicia una recuperació de la TBN, encara que altres indicadors més específics i refinats apunten una recuperació més suau i iniciada més tard. Aquest és el cas de l'índex sintètic de fecunditat[16] (ISF) que al País Valencià, entre 1975 i 2000, passa de quasi tres fills per dona a poc més d'un, però amb una recuperació molt lleu a partir de 1998.

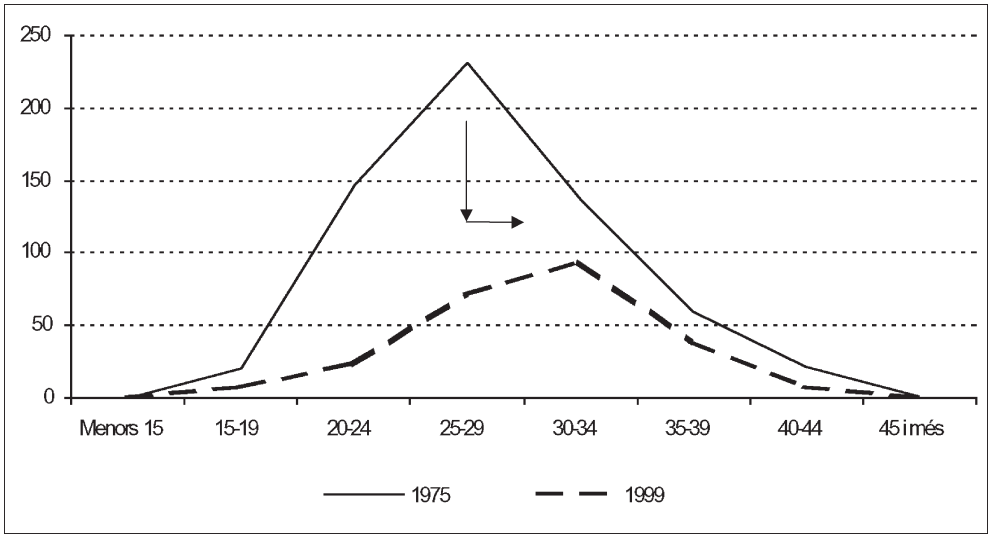
La societat valenciana, i l'espanyola, arriba a nivells de fecunditat inferiors als de reemplaçament amb 10 anys de retard respecte a algunes societats europees que, com hem dit, arribaven a partir de 1971. Així doncs, des de principis dels anys vuitanta, és a dir, durant els darrers vint anys, en la societat valenciana no naixen suficients individus com per reemplaçar, quantitativament la generació que les precedeix.

Certament, la fecunditat de les dones no és homogènia al llarg de tota la seua vida fèrtil i, en el cas valencià, aquesta distribució ha sofert canvis significatius. De fet, les taxes de fecunditat específiques per edat han experimentat caigudes generalitzades en el període de que va de 1975 a 1999. En el Gràfic 4 destaca que tots els grups d'edat presenten unes taxes de fecunditat bastant menors el 1999 que el 1975. Però també ressalta un altre aspecte: el màxim de fecunditat específica canvia de grup d'edat durant el període. Mentre que el 1975 les dones més fecundes són aquelles que tenen una edat compresa entre els 25 i els 29 anys, el 1999 són aquelles que tenen una edat entre 30 i 34 anys. De fet, la corba no només descendeix, sinó que es desplaça cap a la dreta, és a dir, cap els grups de major edat. Eixe moviment mostra com les dones valencianes tenen menys fills, però a més, els tenen més tard, molt concentrats entre els 25 i els 34 anys.

Aquests canvis en la fecunditat depenen del progressiu retard de l'edat a la qual les dones arriben a la maternitat. Després d'un període, que coincideix amb els primers anys de la democràcia, en el qual les dones arribaven a la maternitat cada vegada més joves, a principis dels anys vuitanta, just quan l'ISF cau per davall de l'índex de reemplaçament, l'edat a la qual les dones arriben a la maternitat comença a augmentar de forma bastant notable: des de 1995, l'edat mitjana de les valencianes que cada any tenen fills supera els trenta anys, i segueix creixent fins el punt que, el 1999, s'aproxima als 31 anys.

[16] Es tracta d'un indicador que ens mesura el nombre mitjà de fills que té una dona al final de la seua vida fèrtil.

Gràfic 4
TAXES ESPECÍFIQUES DE FECUNDITAT[17] PER GRUPS D'EDAT (1975 I 1999)



Font: INEbase i elaboració pròpia.

El que hem dit fins ara en relació a l'evolució de les taxes de fecunditat específica i l'edat mitjana d'arribada a la maternitat, ens confirma que per entendre els patrons de fecunditat, i les seues tendències, hi ha que introduir la distinció entre l'efecte *intensitat*, relacionat amb el nombre total de naixements —desplaçament cap avall al Gràfic 4—, i l'efecte *calendari*, relacionat amb els moments de la vida de les dones en el qual es produeixen els naixements i la distància temporal entre ells —desplaçament cap a la dreta al Gràfic 4— (Bongaarts i Feeney 1998, Ortega i Kohler 2001). En la teoria ambdós efectes estan separats i són independents, però en la pràctica s'hi troben molt interrelacionats. De fet, les dones que tenen el seu primer fill més joves tendeixen a tindre més fills al final de la seua vida fèrtil que les dones que tenen el seu primer fill més tard. Per tant, no resulta fàcil distingir la importància relativa dels efectes calendari i intensitat, en la determinació del nivell global de naixements de les cohorts que encara no han completat el seu període fèrtil.

Donada l'evolució de les taxes específiques de fecunditat de les dones valencianes, aquesta distinció entre el calendari i la intensitat, junt a les informacions relatives a la diferència entre les preferències de fecunditat manifestades per elles (situades al voltant dels dos fills per dona) i la fecunditat obser-

[17] Indicador que ens mesura el nombre de fills per cada mil dones que tenen una edat determinada.

vada, ens fa pensar que una part molt important de la brusca caiguda de la natalitat del període 1976-94, es produeix com a resultat del retràs en l'edat a la qual les dones tenen el seu primer fill, ja que açò genera un temps en què existeix un buit de naixements, com a resultat de l'aparició de les primeres generacions de dones que retarden significativament l'edat de la maternitat. És a dir, que la fecunditat observada descendeix mentre l'edat mitjana d'arribada a la maternitat continua augmentat, però que s'aproparà a les preferències de fecunditat quan l'edat a la qual les dones tenen fills s'estabilitze (Bongaarts 1998).

És en aquest punt en el que destaquen els efectes sobre la fecunditat dels canvis socioeconòmics i culturals relacionats amb la integració de les dones en la vida social en la seua dimensió pública, més enllà de la llar. Efectivament, aquesta evolució de la fecunditat per edats ens indica que les dones dediquen cada vegada més temps a la seua formació, amb l'objectiu d'entrar al mercat laboral en millors condicions i, d'aquesta manera, ocupar millors posicions a l'estructura social. I això ens situa realment davant de la qüestió que se'ns planteja: la correcció del procés d'envelliment es pot aconseguir mitjançant l'increment dels naixements, i en açò les dones tenen moltes coses a dir. Així, el manteniment i ampliació de les llibertats que han pogut guanyar amb el seu esforç, i a través d'una major adquisició de recursos culturals i econòmics, no poden ser posats en dubte. Les seues condicions laborals, les seues condicions de vida familiar, el seu accés als processos de decisió política, etc. són aspectes relacionats amb el temps i l'esforç necessari per tenir fills. I sincerament no s'està en disposició ètica de demanar que les dones tinguen més fills, si no es canvien i milloren les seues condicions generals de vida.

La immigració a la base del creixement demogràfic

El resultat dels processos de mortalitat i natalitat és que, en aquests moments, la societat valenciana presenta un creixement vegetatiu molt pròxim a zero. Per tant, si, com hem comprovat al primer apartat, el creixement poblacional continua sent relativament elevat, i descartem l'origen vegetatiu d'aquest creixement, ens veiem abocats a cercar l'origen del creixement demogràfic entre els moviments migratoris.

Recentment, en un article publicat en aquesta mateixa revista, Viruela i Domingo (2001) assenyalaven que aquesta era una època de migracions. Si consultem l'evolució dels components del creixement demogràfic al País Valencià, veiem que els saldos migratoris són una font d'increment de la població molt rellevant des de 1960: fins la dècada dels anys vuitanta en combinació amb els moviments naturals, però des dels anys noranta quasi en exclusivitat (veure Taula 2).

La major o menor rellevància de les migracions en tant que component del creixement poblacional no és una qüestió estrictament demogràfica, ja que, entre d'altres aspectes de la vida soci-

Taula 2
COMPONENTS DEL CREIXEMENT DEMOGRÀFIC EN EL PAÍS VALENCIÀ

Intervals censals	Increment població	Creixement Vegetatiu	Saldo Migratori
1901-10	116.595	161.875	-45.280
1911-20	41.386	79.418	-38.032
1921-30	151.244	130.272	20.972
1931-40	279.932	71.945	207.987
1941-50	130.398	118.412	11.986
1951-60	174.611	192.071	-17.460
1961-70	592.384	265.957	326.427
1971-80	588.661	322.397	266.264
1981-90	277.076	132.556	144.520
1991-2000	263.495	23.905	239.590

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'IVE.

al, tenen una incidència directa sobre el tractament dels drets de ciutadania (polítics i socials) de la població, del qual també podem derivar interrelacions amb el seu impacte sobre les relacions laborals i l'economia, així com sobre els processos de construcció de les identitats col·lectives.

En eixe sentit, és central la distinció dels immigrants segons el seu origen geogràfic, ja que aquesta dada ens aporta una informació imprescindible sobre les condicions en les que arriba aquesta població al nostre territori: d'una banda, ens permet reconéixer les seues bases culturals, però, d'altra, també la seua posició respecte als drets polítics. La distinció entre els immigrants d'origen espanyol i estranger és un primer nivell, ja que els primers, com que provenen de territoris governats pel mateix Estat, en arribar al País Valencià disposen dels mateixos drets i deures que al seu territori d'origen, i la seua distància cultural i lingüística és fàcilment salvable.

Durant tot aquest període, de 1960 ençà, el principal origen de les immigracions al territori valencià provenen d'altres territoris de l'Estat Espanyol. Tant és així que, en aquests moments, amb les dades del Padró d'Habitants de l'any 2001, al País Valencià resideixen 881.946 persones nascudes en altres Comunitats Autònomes espanyoles, la qual cosa representa el 21% del total de la població valenciana.

Les dues comunitats espanyoles amb major presència en territori valencià l'any 2001 són la castellano-manxega (263.043) i l'andalusa (224.908),

entre ambdues acumulen més del 55% de la població valenciana nascuda a la resta d'Espanya, seguides molt de lluny per la murciana (amb 71.380, és a dir, el 8%). No cap dubte que les oportunitats econòmiques que ha ofert aquest territori, junt al fet de formar part de la mateixa estructura política estatal, han estat un atractiu de gran efectivitat per l'arribada de contingents nombrosos des d'aquestes comunitats. Tanmateix, aquesta tendència ha canviat relativament als darrers anys, ja que, des de 1986, el pes relatiu de la població d'origen castellano-manxec, andalús i murcià ha disminuït, mentre que ha crescut bastant la presència de població originària de la Comunitat de Madrid que, junt a la població procedent de Catalunya i el País Basc, constitueixen el conjunt amb major creixement de la seua presència a territori valencià en els darrers 15 anys. Les dades de variacions residencials confirmen aquestes dels padrons, de manera que podem plantejar-nos la hipòtesi que, a més dels fluxos de mà d'obra procedents de zones amb menor desenvolupament econòmic relatiu que el País Valencià (Castella-La Manxa i Andalusia), s'obrin noves vies immigratòries procedents de territoris amb major potencial econòmic (Madrid, Catalunya i el País Basc).

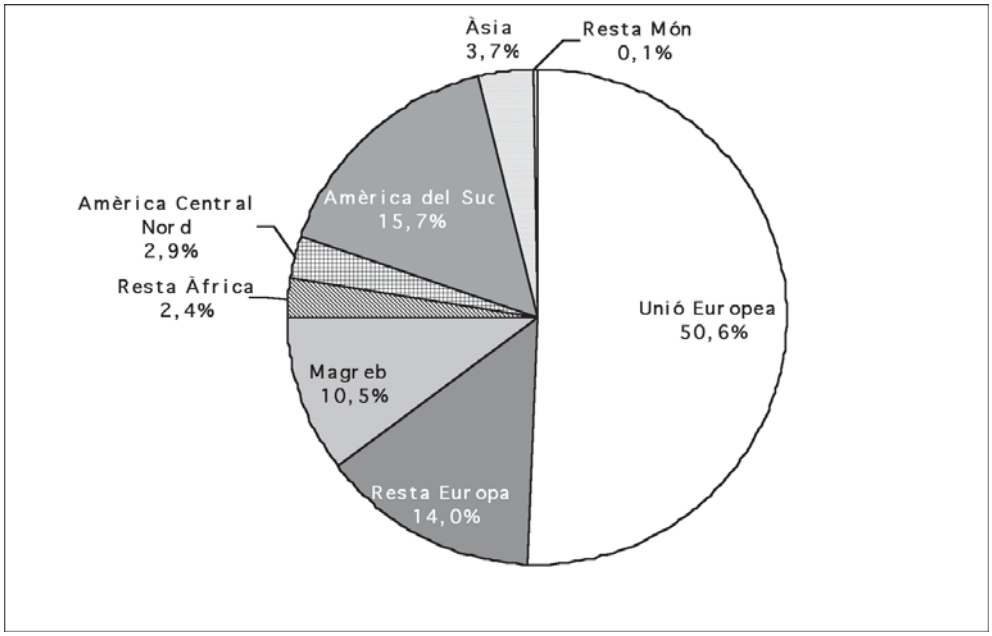
En qualsevol cas, encara que aquest flux immigratori no tinga, aparentment, molta rellevància pel que fa als drets de ciutadania, no és pot obviar que aquesta arribada massiva d'immigració al territori valencià ha tingut un impacte molt destacat sobre el pes relatiu de les comunitats lingüístiques que hi conviuen, la castellana i la valenciana, i d'aquesta manera, sobre la construcció de les identitats col·lectives al País Valencià.

Pel que fa a les immigracions procedents de l'estranger, cal assenyalar que, l'any 2001, el Padró comptabilitza 200.516 residents de nacionalitat estrangera al País Valencià, que representen el 4,8% del total de la població. Tanmateix, aquesta població sense nacionalitat espanyola no és homogènia, ni pel que fa a la dimensió política dels drets, ni a la cultural de les identitats. De fet, l'estrangeria en la Unió Europea ha estat, des de bon començament del propi projecte europeu, clarament dividida en dues categories: la comunitària i la no-comunitària; de manera que, mentre els ciutadans comunitaris s'hi troben a mitjan camí entre l'estrangeria i la ciutadania de l'Estat de destinació, els no-comunitaris pertanyen completament a l'alteritat ciutadana[18].

Quan comprovem la distribució segons l'origen geogràfic dels residents

[18] Al sí de la UE s'ha anat construint un espai de ciutadania única compartida. Encara que, a hores d'ara, els ciutadans estrangers comunitaris no posseeixen tots els drets i deures que caracteritzen la ciutadania de cada país, s'han donat passos importants en aquest sentit amb l'entrada en vigor del Tractat d'Amsterdam, el 1999. Als drets laborals implantats entre 1957 i 1972, li han seguit els drets socials (seguretat social, vivenda,...) desenvolupats durant la dècada dels setanta i, darrerament, durant la dècada dels noranta, els drets polítics (dret a triar i ser triat en les eleccions europees i municipals). La immigració procedent de tercers països, així com l'articulació de l'asil polític, han estat considerats tradicionalment assumptes que pertanyen, exclusivament, a l'àmbit

Gràfic 5
DISTRIBUCIÓ CONTINENTAL DELS RESIDENTS ESTRANGERS AL PAÍS VALENCIÀ (2001)



Font: IVE, Padró d'Habitants de 2001 i elaboració pròpia.

estrangers al País Valencià (Gràfic 5), el primer que salta a la vista és que la majoria té el seu origen als països que pertanyen a la UE (51%). La important presència europea és una constant en la història migratòria valenciana. Ja fa temps que els ciutadans britànics, alemanys i francesos constitueixen els col·lectius més nombrosos, i el 2001 continua sent així: aquestes tres nacionalitat acumulen el 36% del total de població estrangera en aquest territori. Aquestes dades suggereixen que el model immigratori al País Valencià és un model de residència d'oci per a ciutadans europeus, similar a l'experimentat per Balears, tal com assenyalen Viruela i Domingo (2001).

En definitiva, l'any 2001, al País Valencià resideixen 1.082.462 persones que no han nascut en ell i que, sobre un total de 4.202.608 habitants, representen el 26% de la població resident: és a dir, pràcticament una quarta part de l'actual població valenciana no ha nascut al País Valencià. Tanmateix, si apli-

de la sobirania dels Estats. De manera que no existeix un tractament conjunt, una política comuna de la UE, en matèria d'estrangeria, i ens trobem amb grans diferències en el seu tractament per part dels diferents països (Blanco 2000).

quem criteris de ciutadania més integradors, menys estatistes i més europeistes, ens trobem que tan sols un 2,1% del total de la població procedeix de països extracomunitaris. Unes dades que ens permeten situar la problemàtica de la immigració extracomunitària en els seus justos termes.

D'entre aquests orígens no-comunitaris, destaca la presència d'immigrants procedents d'Amèrica del Sud, del Magrib i de l'Europa no-comunitària. Encara que la seua presència relativa siga baixa, també és cert, però, que els darrers anys, i sobre tot a partir dels moments de regularització establerts pel govern d'Espanya, s'ha incrementat de forma considerable la seua presència. El col·lectiu amb un creixement més espectacular ha estat el procedent de Sudamèrica, de Colòmbia i Equador sobre tot, seguit del procedent de l'Europa no-comunitària. Aquesta major presència de població procedent de Sudamèrica i d'Europa de l'est pot ser el producte de processos que responen a la realitat de la mobilitat geogràfica de la població, però també pot ser deguda, a la vista dels continus conflictes fronteres amb el continent africà, a l'aplicació de criteris de discriminació a l'hora de regularitzar les situacions procedents d'un continent o d'un altre.

El motor d'aquestes immigracions intercontinentals és global: la situació social (econòmica, política i cultural) als països d'origen genera forces centrífugues que motiven la sortida, potser caldria dir la fugida, d'importants contingents de població. Sempre s'ha dit que no es poden posar portes al camp, i mentre la situació internacional siga la que és, resultarà impossible contenir aquesta mobilitat sense violar determinats drets.

Respecte a la societat receptora, en aquest cas la valenciana, una diferent configuració de l'origen de la població immigrada té conseqüències rellevants, lligades als components culturals i lingüístics que, d'aquesta manera, importa, així com a les característiques de la població i el seu impacte sobre el mercat laboral i els drets socials: mentre l'immigrant magribí incorpora una cultura islàmica i una diferència lingüística rellevant, el sud-americà integra components cristians i indígenes, però amb una llengua més pròxima; o, per altra banda, mentre el model immigratori magribí presenta un gran predomini de la població masculina, en el sudamericà predomina la població femenina. Siga com siga, ambdós tendeixen a la reunificació familiar, de manera que, en els darrers moviments observem una tendència a la masculinització de la migració procedent de Sudamèrica i a la feminització de la procedent del Magrib.

Per tant, respecte a la població alòctona en territori valencià, hem d'assenyalar que la major presència correspon a immigrants procedents de la resta de territori espanyol. No obstant, els fluxos estan canviant i mentre, l'any 2000, els immigrants procedents d'altres territoris espanyols eren al voltant de 23.000, els procedents de territoris no-espanyols eren uns 18.000, el 1999, i 50.000, el

2000. Aquests canvis es reflexen també en la composició interna d'uns i d'altres. Així, encara que els orígens més tradicionals continuen suposant percentatges molt rellevants (Castella-La Manxa i Andalusia, respecte a Espanya; la Unió Europea, respecte a l'estranger), nous fonts d'immigració apareixen com a rellevants, vistes des del País Valencià (Madrid i Catalunya, en relació a Espanya; Sudamèrica i Europa de l'Est, en relació a l'estranger). I queda pendent la resolució de la qüestió respecte a la immigració procedent del continent africà. De tota manera, amb les dades del Padró a la mà, els residents que, en arribar, no disposen de drets de ciutadania reconeguts pel seu origen, per procedir de països extracomunitaris, representen un escàs 2,1% de la població total.

Reflexions finals

Les quatre problemàtiques tractades a l'article, en la seua aplicació al País Valencià, estan fortament interrelacionades en la seua causació, i en les conseqüències que tenen sobre els diversos àmbits de la vida en l'estructura social. Amb tot, vistes en els seus termes no sembla que el problema estiga en elles mateixes.

Efectivament, el desenvolupament experimentat genera una millora de les condicions sanitàries que redueix la mortalitat i augmenta l'esperança de vida: cada vegada hi viu gent més vella. Aquesta reducció de la mortalitat més l'ampliació dels drets, individualització i democratització, obre les portes per tal que les dones accedisquen als recursos de l'estructura social en unes condicions cada vegada més similars a les dels homes: a canvi d'una reducció en el nombre de fills, i per tant del temps dedicat, es pot disposar d'un temps per invertir-lo a d'altres menesters més reconeguts socialment. D'aquesta manera es tanca l'anomenat procés de transició demogràfica i es genera un creixement poblacional molt baix o nul (que, segurament, el medi ambient ens agraeix). Per altra banda, el desenvolupament també genera una millora dels mitjans de comunicació, la globalització, i facilita la circulació d'informacions arreu del món; les persones poden accedir-hi, a les informacions, i traslladar-se d'un lloc a d'altre fent ús de mitjans de transport molt diversos.

Fins ara tot són bones notícies, tanmateix, tot se'ns presenta com un gran problema. I és veritat que totes les bones notícies juntes poden generar problemes: ja ens recordava Truman Capote que es plora més per les pregàries ateses, que per les desateses. El nostre sistema d'organització social es fonamenta en una determinada forma d'estructura demogràfica: si aquesta canvia, és lògic que es generen disfuncions en el sistema d'organització social. L'envelliment pressiona el sistema de benestar, les dones pressionen el mercat laboral, polític i cultural, els immigrants pressionen els drets de ciutadania i les identitats col·lectives...

Podem evitar l'envelliment de la societat? Sí, amb creixement poblacional, però això pressiona sobre el medi

ambient. A més a més, més creixement també significa més naixements i/o més immigrants i, per tant, implica una revisió a fons dels drets, i les condicions de vida, tant de les dones com de la població estrangera, que aporta la seua força laboral. Potser és que hem d'organitzar-nos d'una altra forma, ja que l'estructura demogràfica és una altra.

Bibliografia

ALMENAR, R. ET ALII (1998): *La sostenibilidad del desarrollo: el caso valenciano*. València, Fundació Bancaixa.

ALMENAR, R. ET ALII (2002): *2002: la situació al País Valencià. Tendència i indicadors de desenvolupament humà i sostenibilitat mediambiental*. Alzira, Germania.

BLANCO, C. (2000): *Las migraciones contemporáneas*. Madrid, Alianza.

BONGAARTS, J. (1998): "Fertility and Reproductive Preferences in Post-Transitional Societies", *Policy Research Working Paper*, Population Council, 114.

BONGAARTS, J. i G. FEENEY (1998): "On the tempo and quantum of fertility", *Population and Development Review*, 24(2): 271-91.

CASTELLÓ, R. (2000): "La població al País Valencià: estructura i evolució", en R.Ll. Ninyoles (ed), *La societat valenciana: estructura social i institucional*. Alzira, Bromera.

COALE, A.J. (1986): "Demographic effects of below-replacement fertility and their social implications", *Population and Development Review*, 12 (supp).

COLEMAN, D. (1996): "New Patterns and Trends in European Fertility: International and Sub-National Comparisons", en D. Coleman (ed), *Europe's Population in the 1990's*. Oxford, Oxford Univ. Press.

DEMENY, P. (1997): "Replacement-Level Fertility. The Implausible End-point of the Demographic Transition", en G.W. Jones *et alii*, *The Continuing Demographic Transition*. Oxford, Clarendon Press.

DUART, P. (1998): "Tomando medidas al consumo doméstico valenciano", *Arxius de Sociologia*, 2: 179-96.

ESPING-ANDERSEN, G. (2000): *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona, Ariel.

GARCIA, E. (2000): "Consum i estatut al País Valencià: anàlisi del consum posicional i de les seues implicacions ambientals", en R.L. Ninyoles (ed), *La societat valenciana: estructura social i institucional*. Alzira, Bromera.

MILLÁN, J.A. (1995): *Una tierra abierta (materiales para una historia ecológica de España)*. Madrid, Compañía Literaria.

MOLLÀ, D. (1979a): *Estructura y dinámica de la población en el País Valenciano*. València, Fernando Torres Editor.

MOLLÀ, D. (1979b): *El País Valencià com a formació social*. València, Prometeo.

MOLLÀ, D. i CASTELLÓ, R. (1992): "Demografía y recursos humanos", en M. García Ferrando (coord), *La sociedad valenciana de los 90*. València, Alfons el Magnànim.

NADAL, J. (1973): *La población española: siglos XIV a XX*. Barcelona, Ariel.

ORTEGA, J.A. i H.-P. KOHLER (2001). "¿Está cayendo realmente la fecun-

didad española? Separación de los efectos intensidad, calendario y varianza en el Índice Sintético de Fecundidad", *REIS*, 96: 95-122.

PALAZÓN, S. i G. CANALES (1996): "L'estructura de la població (1860-1950)", en V. Gonzálvez e I. Pujadas (coords), *Geografia General del Països Catalans*. Barcelona, Enciclopèdia Catalana.

PÉREZ CASADO, R. (1970): "Demografia", en E. Lluch *et alii*, *L'estructura econòmica del País Valencià*. València, L'Estel.

RACIONERO, L. (1978): *Sistema de ciudades y ordenación del territorio*. Madrid, Alianza.

ROSSELLÓ, V.M. (1995): *Geografia del País Valencià*. València, Alfons el Magnànim.

SALOM, J. (1992): *Sistema urbano y desarrollo desigual*. València, Alfons el Magnànim.

SOLER, V. (1990a): "L'economia valenciana dins el model 'nacionalista' espanyol (1914-1959)", en P. Ruiz (coord), *Història del País Valencià*, vol. V. Barcelona, Edicions 62.

SOLER, V. (1990b): "L'arrencada industrial", en P. Ruiz (coord), *Història del País Valencià*, vol. V. Barcelona, Edicions 62.

VIRUELA, R. i C. DOMINGO (2001): "Población extranjera en el País Valenciano: entre el turismo residente y la inmigración laboral", *Arxius de Ciències Socials*, 5. 147-82.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN EL PAÍS VALENCIANO[1]

Rafael Xambó
Profesor Titular de Universidad
Departamento de Sociología y Antropología Social
Universidad de Valencia

ABSTRACT

Este artículo describe y analiza el proceso de establecimiento del sistema comunicativo valenciano —situación de los mass media bajo el franquismo, condiciones comunicativas en la transición de la dictadura a la democracia y el conflicto sociopolítico subsiguiente— en el contexto de la modernización del país y el resurgimiento de la conciencia nacional de los valencianos. El autor estudia la configuración actual del sistema de medios —prensa, radio y televisión— en el contexto de los cambios que se producen en la estructura social, la realidad sociolingüística, con especial atención al proceso de desregulación en el ámbito de la televisión. En cuanto a prensa, se analiza la oferta en los diferentes espacios de difusión —local, comarcal y provincial—, y las políticas comunicativas públicas. En cuanto a radio, destaca el aumento de la oferta y la fragmentación de la audiencia, constatando el predominio absoluto de las grandes cadenas de alcance español. En el ámbito de la televisión se subraya la ruptura del monopolio estatal con el incremento de la concurrencia pública y privada y el desarrollo del sector en el ámbito local. La diversidad de la oferta permite afirmar la emancipación de los públicos y el paso de la lógica de la oferta a la lógica de la demanda.

[1] Este artículo es una versión ensayística actualizada del libro del mismo autor *Comunicació, política i societat. El cas valencià*, ed. Tres i Quatre, Valencia 2002, y de la tesis doctoral *El Sistema Comunicatiu Valencià*, Departament de Sociologia i Antropologia Social, Universitat de València 1996. Para un acercamiento más extenso al tema y a su bibliografía, el lector puede consultar dichas obras. Con el propósito de dar a conocer el estado actual del sistema comunicativo valenciano entre los investigadores y estudiantes que no leen catalán, el autor ha considerado oportuno escribir el artículo en español.

1. Introducción

Desde la transición política hasta nuestros días, en el País Valenciano se ha desarrollado un sistema comunicativo en el que perviven, según se trate de prensa, radio o televisión, sectores de mayor autonomía junto con otros más dependientes. El sistema de la prensa continúa teniendo una estructura provincial y la expansión de la difusión ha sido comparativamente más baja que en el resto del Estado. La dependencia de la prensa central continúa siendo alta en comparación con otras comunidades autónomas con lengua propia y también respecto al resto de comunidades, lo cual perfila el mantenimiento de un sistema de prensa autónomo y al mismo tiempo una presencia significativa de la prensa estatal.

No parece que esta situación vaya a experimentar cambios notables más allá de los que dependen de la dinámica de concentración de medios o de la penetración de más capital foráneo. Por otra parte, el papel orientador, y a veces rector, en cuanto a la información que tiene la prensa respecto a los otros medios le otorga una posición de influencia sobre el resto de medios que marca la agenda informativa del conjunto del sistema.

El desarrollo de la radio en el País Valenciano ha seguido las pautas marcadas por los gobiernos centrales y se ha subordinado a los intereses de las grandes cadenas comerciales y de las empresas afines que han sido las principales beneficiarias de las concesiones de la Generalitat. Así, el espacio radiofónico valenciano que contenía a principios de los ochenta importantes posibilidades de desarrollo autónomo, ha sido neutralizado en gran medida por la dinámica desreguladora en el ámbito del Estado y la falta de voluntad política de los sucesivos gobiernos autónomos para potenciar el espacio propio, tanto en el ámbito público como en el comercial. El notable incremento de la oferta ha intensificado la concentración de la audiencia en las grandes cadenas, mientras el espacio radiofónico valenciano no llega a reunir un 10% del total de oyentes. El sistema radiofónico valenciano se encuentra actualmente en una situación de alta dependencia del sistema español.

Sin embargo, contiene todavía importantes posibilidades de desarrollo que están subordinadas principalmente a una reorientación de la radio autonómica y al despliegue en ésta de todas sus posibilidades. El crecimiento que se está produciendo en el ámbito local constituye un segundo eje de desarrollo. Finalmente, el éxito obtenido por algunas emisoras comerciales independientes de alcance comarcal es una pequeña muestra de lo que se puede llegar a conseguir. En cualquier caso, la diferencia lingüística, que en este medio ofrecía óptimas posibilidades por las características específicas de la situación comunicativa, no ha sido aprovechada y se mantiene bajo mínimos. La fuerte interrelación de estas potencialidades con dinámicas externas al sistema comunicativo, fundamentalmente políticas y económicas, remite la evolución del

sistema a las políticas de comunicación que se apliquen.

La autonomía de los públicos valencianos en cuanto al consumo televisivo por lo que al sistema español se refiere a dependido sobre todo de la capacidad de atracción de Canal 9 y su producción propia. Así, si bien se consiguieron cuotas importantes de audiencia en un primer momento, con posterioridad se produjeron retrocesos importantes que se han acusado más en los últimos años. Por su parte, TVE, a diferencia de otras comunidades autónomas, Cataluña significativamente, no ha contribuido apenas a reforzar el sistema televisivo valenciano.

El proceso de establecimiento del sistema televisivo valenciano, por otra parte, se retrasó por la dependencia de la Generalitat Valenciana de los dictados del gobierno central en un contexto de tensiones con los nacionalismos alternativos al español dominante. Este retraso tuvo consecuencias negativas para Canal 9. Las televisiones privadas, que no consideraban el espacio valenciano en sus emisiones, rompieron rápidamente el equilibrio a favor del dominio televisivo del espacio español, mientras TV3 devenía casi residual en el País Valenciano. Finalmente, las televisiones locales también se han desarrollado tardíamente y, debido al vacío legal, han conseguido una implantación débil en el sector público mientras ha crecido el sector privado al amparo del poder político.

El futuro de Canal 9 muestra una gran incertidumbre. Las fluctuaciones de la audiencia, su fuerte endeudamiento, el incremento del castellano, la degradación —todavía más— de la programación desde que el PP accedió a la Generalitat, convierte en muy probable su privatización ahora que los cambios en el ordenamiento legal lo permiten, y como ya anunció el PP en su programa electoral.

En cuanto a las televisiones de ámbito español, se producirá una redefinición del espacio público. La readscripción de los papeles dentro del sistema televisivo español se orienta a dar más opciones de negocio a las televisiones comerciales, mientras la situación deficitaria de TVE acabará recayendo sobre la hacienda pública.

El desarrollo de las redes de cable en proceso de implantación va a permitir un incremento importante en la difusión de las emisiones vía satélite a través de las redes, los canales temáticos que reforzarán la segmentación de los públicos, además de distribuir las cadenas españolas y autonómicas. El hecho de que las Cortes Valencianas no se hayan planteado establecer unos mínimos de presencia del valenciano en las emisiones de producción autóctona comporta un grave riesgo de retroceso cultural en este sector.

De una manera sintética, planteamos:

PRIMERO. El proceso de construcción del sistema comunicativo valenciano ha sido directamente dependiente del proceso de autonomía política y de las dinámicas sociales que lo acompañaron. El conflicto sociocultural y polí-

tico conocido como la «batalla de Valencia» bloqueó su despliegue inicial impidiendo el consenso, y ha actuado como condicionamiento permanente de la política cultural y comunicativa del gobierno autónomo.

SEGUNDO. El desarrollo económico no ha ido acompañado simultáneamente de desarrollo cultural. La fractura entre uno y otro componente de las sociedades contemporáneas se traduce en el caso valenciano en un nivel bajo de consumos culturales y comunicativos tradicionales (prensa). La política cultural, en la que las políticas de comunicación adquieren un papel central, la tendencia desreguladora en el ámbito público y re-reguladora a través del mercado de la comunicación ha producido efectos negativos sobre la expansión del sistema valenciano de medios.

TERCERO. El sistema comunicativo valenciano se encuentra constituido de manera mixta por la red proveniente del espacio español y la red específicamente valenciana. El predominio de una u otra red sobre los públicos nos indica que el sistema comunicativo valenciano se encuentra en una posición semiautónoma del sistema español, con una mayor autonomía en la prensa, una situación ambigua con tendencia a una creciente dependencia ya en curso en el ámbito de la televisión, y una marcada dependencia en la radio.

CUARTO. Los usos y consumo de medios que efectúan los públicos valencianos han evolucionado en una dirección preferente hacia los medios valencianos, sin embargo el predominio global continúa siendo favorable al sistema español. La configuración de un espacio público autónomo ha ido pareja con el crecimiento del interés por parte de los públicos respecto a la información que genera este espacio. La creciente demanda de información de proximidad; de acceso a las opiniones sobre los efectos que las políticas española y europea, la globalización de la economía, etc., tienen sobre el propio territorio; son un factor central en cuanto a las potencialidades que el sistema comunicativo valenciano contiene y se encuentran actualmente infradesarrolladas. Esta necesidad de comunicación de proximidad se extiende, más allá del género informativo, a otros formatos y genera nuevas oportunidades comercial-publicitarias de ámbito local, comarcal y autonómico.

QUINTO. La presencia del catalán en el conjunto de medios es baja. En este sentido, la diferencia cultural no se ha aprovechado como un bien de mercado para competir con los medios, sobre todo audiovisuales, del sistema comunicativo español. La pervivencia de actitudes contradictorias respecto a la propia lengua y el prolongado conflicto lingüístico continúan actuando negativamente sobre el aprovechamiento comunicativo de la diferencia y bloqueando las posibilidades de expansión que ofrece tanto en el País Valenciano como en su proyección en el mercado del conjunto del área lingüística del catalán y en su imagen hacia Europa y el mundo.

2. Los medios bajo el franquismo

Elemento característico de la prensa diaria española durante los años sesenta es el elevado número de cabeceras en relación con la tirada total de ejemplares: 107 periódicos diarios para una media global de un poco más de dos millones de ejemplares. En relación con la población, esto suponía 71,3 ejemplares por mil habitantes (IOP 1964). Conviene recordar que por debajo del índice 100 se considera que un país se encuentra subdesarrollado en cuanto a prensa se refiere. En el caso valenciano, en aquellos años existían cinco periódicos distribuidos de la siguiente manera: tres en Valencia (*Las Provincias*, *Levante* y *Jornada*), uno en Castellón (*Mediterráneo*), y uno en Alicante (*Información*). De estos cinco diarios, exceptuando *Las Provincias*, cuatro pertenecían a la cadena Prensa del Movimiento. El índice de difusión de diarios (1964) no llegaba a los 40 ejemplares por mil habitantes. Un indicador tan raquítico ofrece un buen indicio sobre la evolución posterior de la difusión de los periódicos en el País Valenciano, siempre por debajo de la media española.

Sin embargo, por lo que se refiere a publicaciones no diarias, la provincia de Valencia ocupaba el tercer lugar, precedida por Madrid y Barcelona. Un 6% del total estatal de revistas se editaban en Valencia, no siendo ajeno a este porcentaje el hecho de ser uno de los centros más importantes de publicaciones infantiles y juveniles, constituyendo este periodo lo que se ha dado en llamar la era dorada del tebeo valenciano.

Por lo que se refiere a los efectos de la Ley de Prensa e Imprenta de 1966, la revisión de los expedientes sancionadores aplicados a los medios valencianos arroja un saldo de nueve sanciones entre las cerca de 450 que impuso el Ministerio de Información y Turismo. Ninguna a los principales periódicos (tres a la *Cartelera Turia* de Valencia, tres al diario *Primera Página* de Alicante, dos a la revista *Obra* de Castellón y una a la revista *Canfali* de Alicante). Este es el triste balance de la lucha de los medios valencianos de comunicación por la democracia si tomamos la existencia de sanciones como un indicador de atrevimiento de los periodistas y las empresas para forzar los márgenes del franquismo y ampliarlos en el sentido de hacer realidad, aunque sólo fuera precariamente, la libertad de expresión que proclamaba pomposamente la LPI.

El desarrollo de la radio y la televisión presenta las características propias de la sumisión a un régimen dictatorial e intervencionista que se reserva el monopolio absoluto de la televisión y de la información radiofónica, si bien cede una parte del espacio radioeléctrico, por concesión del Estado, a la iniciativa privada (SER) y a la Iglesia (COPE). Rasgo fundamental de la radiodifusión valenciana a partir de los años sesenta es la reducción de la producción propia y la consiguiente disminución de plantillas. El aumento del tiempo de emisión en cadena, centralizado, hace prácticamente imposible mantener los cuadros dramáticos del periodo anterior.

TVE llega a Valencia en 1960. Rápidamente, a pesar del control férreo y

la censura que se ejerce sobre sus contenidos, se convertirá en el medio más popular y en altavoz principal de la emergente sociedad de consumo de masas. En 1966 llega a Valencia el *Segundo Programa* de TVE, conocido popularmente como el UHF. Desde Barcelona, para Cataluña y Baleares, se inicia la programación en catalán cuyas emisiones jamás llegaron al País Valenciano, quedando excluido de su recepción.

Fue en aquel contexto de rigidez y censura sobre los medios en el que se gestaron y desarrollaron las primeras experiencias de prensa alternativa al poder omnímodo del aparato mediático del franquismo. El primer intento lo protagonizó el diario *Al Día* que obtuvo autorización para lanzar un periódico de información económica, limitación que impuso el MIT para frenar sus posibilidades. Desde *Al Día* se burlaba la censura y se difundía información política y social. Las protestas y amenazas del delegado ministerial eran continuas. Los cuatro meses que se ofreció en los kioscos este periódico —salió el 1 de mayo de 1966— llenan un episodio intenso de la larga lucha por una prensa democrática.

Primera Página apareció como diario de la tarde en Alicante en marzo de 1968. Tras la preceptiva autorización, en febrero de 1969 se convirtió en matutino, mejoró sus secciones e introdujo, por primera vez en la prensa local, una página dedicada a economía que se centraba principalmente en la información laboral. De su carácter democrático y de su atrevimiento para la época da un indicio el eslogan promocional que usaban: "un periódico sin jaula". Sin embargo, los ingresos eran insuficientes, el propietario retrasaba el pago de salarios y no realizaba las mejoras técnicas prometidas. Los intentos de formar una cooperativa de trabajadores no fueron autorizados por el MIT que había sancionado repetidamente a un periódico que irritaba al régimen franquista con reportajes de denuncia sobre la situación de los trabajadores en Elche o Alcoy. Otra página de la lucha periodística por la democracia se cerraba en 1972.

La revista *Turia*, llamada con posterioridad y hasta nuestros días *Cartelera Turia*, supuso una experiencia renovadora por su carácter crítico y satírico, aprovechando hábilmente su condición como semanario de espectáculos. Desde 1964 y hasta el fin del franquismo sus críticas cinematográficas y sus artículos culturales le crearon problemas con el MIT y los tribunales ordinarios en repetidas ocasiones. Aun no siendo comparable con los periódicos por su difusión, esta guía de ocio y espectáculos cubrió un importante vacío en las inquietudes culturales y democráticas de los valencianos.

Por su parte, la revista *Gorg* contribuyó de manera fundamental al mantenimiento del prestigio literario del catalán en el País Valenciano y a la difusión de su literatura. Creada en 1969, era una revista monolingüe que había obtenido permiso como boletín bibliográfico, si bien rebasaba los límites y se

convertía en una revista de información y crítica cultural. Con la excusa de que no había declarado, en su inscripción como revista, su carácter "regionalista", fue prohibida en 1972.

La última experiencia reseñable, antes de la muerte del dictador, es la revista *La Marina*. Apareció en 1973 a partir de una publicación local del mismo nombre propiedad del alcalde de Benidorm. En apenas un año el carácter liberalizador de la revista fue puesto en cuestión por el editor, quien, al ser nombrado director general de Turismo, prescindió del director y de la mayoría de redactores para devolverla a su condición pueblerina de loa a las autoridades.

Algunos rasgos caracterizan a la mayoría de las experiencias periodísticas alternativas que se dieron en el País Valenciano durante los años 60 y 70; principalmente la escasez de recursos técnicos y financieros, el antifranquismo de sus profesionales y colaboradores, así como las conflictivas relaciones con las autoridades de la época. Sin embargo, en aquel desierto informativo y cultural, junto con la prensa clandestina de las organizaciones antifranquistas (Pérez Moragón 1980), estas publicaciones abrieron las primeras ventanas y prepararon el camino para otros intentos de mayor envergadura que llegarían con la democracia.

Sin embargo, con el fin de la dictadura franquista, no se produjo una relación sucesiva entre democratización política general y democratización en los medios. Se mantuvieron intactas muchas esferas y funciones del sistema comunicativo de la dictadura que, de hecho, resultaban incompatibles con la democracia. La lógica de las condiciones económicas y de las estructuras de propiedad de los medios se impuso sobre la lógica del proceso democratizador. Las demandas sociales de facilidad para el acceso a los medios fueron burladas o traducidas en exigencias partidistas de privatización de los medios públicos y en un conjunto de propuestas en las que se hacía evidente la nueva lógica mercantilista desreguladora que ya era tema de debate en otros países europeos.

En cuanto a los emisores se refiere, el estado postfranquista retuvo en sus manos un gran poder comunicativo, aunque se producen importantes cambios: crecimiento de la difusión de la prensa diaria, aparición de nuevos periódicos (*El País*, *L'Avui*, *Deia* y *Egin*), desaparición de las publicaciones de la oposición democrática y crisis general de la prensa de izquierdas, auge de las revistas del corazón, aparición de las publicaciones de pornografía con connotaciones políticas evidentes, éxito de un nuevo modelo de semanario erótico-político, disminución general de la difusión de las revistas de información general, tránsito a un sistema liberal de información mientras el gobierno mantiene la herencia comunicativa de la dictadura (TVE, RNE, las emisoras que formaran RCE, la prensa del Estado, la agencia EFE, etc.).

La liquidación de la Prensa del Movimiento, reconvertida por UCD en

Medios de Comunicación Social del Estado, supuso el mantenimiento de *Levante*, *Información* y *Mediterráneo*, habiendo sido cerrado con anterioridad 1974, el vespertino Jornada al ser considerado deficitario. La difusión de los diarios valencianos se sitúa ligeramente por encima de los cien mil ejemplares (115.000 ejemplares en 1975, 103.000 en 1981), mientras que la difusión de la prensa de Madrid obtiene cuotas importantes de mercado (cerca de 50.000 ejemplares diarios).

Las principales novedades en la televisión y la radio para los valencianos fueron el informativo "Aitana" de TVE y el primer programa íntegramente en valenciano en la radio pública, "De Dalt a Baix". Ambas experiencias, cada una en su medio, supusieron la prueba que era posible una información cercana a la realidad y que la lengua propia era un instrumento moderno y eficaz para su uso en los medios de comunicación. También fueron el banco de pruebas que permitió ver las fuertes resistencias que los nostálgicos del orden franquista iban a oponer en los años siguientes al proceso de cambio que se iniciaba. Tras el periodo inicial, entre 1974 y 1976, las quejas de altas personalidades del régimen, los escritos contra estos programas y los profesionales que los realizaban, las amenazas personales, los intentos de agresión, culminaron obteniendo la destitución del director del Centro Territorial de TVE, con el consiguiente cambio en la orientación del informativo *Aitana*, y la supresión del primer programa radiofónico en valenciano en la radio pública. El conflicto lingüístico a través del que se instrumentalizaba la reacción antidemocrática será una constante del discurso de la derecha valenciana, dificultando el proceso autonómico y bloqueando el desarrollo del sistema comunicativo valenciano y el uso de la lengua propia.

3. Autonomía, conflicto civil y hegemonía mediática

El conflicto lingüístico valenciano es el resultado de un largo y complejo proceso de castellanización idiomática que se inicia con la decadencia del País Valenciano a partir del siglo XVI y se intensifica con la escolarización generalizada y el desarrollo de la cuarta generación de medios de comunicación de masas (radio, cine y televisión). Un proceso cuyo discurso ideológico promueve la sustitución lingüística y refuerza el uso del castellano, que deviene símbolo de estatus e instrumento para el ascenso social (Fuster 1962, Cucó 1965 y 1971, Lluch 1976, Martí 1990, Ninyoles 1969 y 1975).

La emergencia de un discurso alternativo a "la ideología valenciana", folklorizante y tópica, durante los años 60 del siglo XX, explicitó socialmente lo que hasta entonces era un conflicto sin expresión política, se convirtió en los setenta en uno de los elementos fundamentales de la lucha por las libertades y la democracia y puso de manifiesto el componente político de las actitudes lingüísticas, sus distintas prácticas y concepciones en cuanto a su uso social.

Durante la transición política se producirá una lucha intensa en la que el

enfrentamiento entre autonomistas y centralistas se enmascarará, por parte de éstos últimos, en la defensa del valenciano como no catalán. Distintos autores (Cucó 1989, Burguera 1991, Bello 1988) han identificado el "blaverismo" como una reacción del poder tardofranquista para adaptarse al nuevo régimen democrático y conservar importantes parcelas de poder, instrumentalizando sentimientos, emociones y símbolos de identidad (la lengua, la bandera, la denominación del territorio) con el apoyo del aparato del estado postfranquista. El mundo fallero que se había institucionalizado sobre la matriz del «valencianismo temperamental» (Ariño 1993) y que había sufrido un "proceso de reinvención y reconformación simbólico-ritual e ideológico-política" bajo el franquismo (Hernández i Martí 1995), nucleará el activismo "blavero" frente al nacionalismo emergente.

Los complejos factores sociales e ideológicos que se condensan en la denominada "batalla de Valencia", se expresan como una disputa en cuanto a los símbolos a establecer como representación de los valencianos, lo cual permite movilizar a los sectores populares más próximos a la "tradición" fallera generada bajo el franquismo, proyecta mediáticamente sus consignas, personajes e iconos, ocultando los elementos centrales del conflicto: regeneracionismo civil *versus* nostalgia del franquismo, autonomía *versus* centralismo, recuperación cultural y lingüística *versus* continuación de la castellanización cultural y sustitución lingüística, en suma, cambio social *versus* mantenimiento del statu quo. De la manera en que se resolviese el conflicto iba a depender el modelo de desarrollo del sistema comunicativo valenciano y el uso de la lengua propia en los medios, especialmente en la radio y en la televisión.

Desde el punto de vista comunicativo, conviene recordar la herencia del franquismo en los medios de comunicación. El diario tradicional de la derecha valenciana —*Las Provincias*— y la prensa del Estado, con un dominio casi absoluto de los medios de comunicación, reeditaron con éxito las estrategias de manipulación y engaño típicas de las peores épocas del periodismo autoritario y partidista. Como he resaltado en otro lugar (Xambó 1996 y 2001), entre 1978 y 1982 *Las Provincias* tuvo un papel destacado como productor del discurso hegemónico y como eje central de la oposición al cambio.

Los intentos que se sucedieron en aquellos años para dotar a la sociedad valenciana de unos nuevos medios de comunicación que se opusieran a la manipulación hegemónica —la revista *Valencia Semanal* (1977-1980), el periódico *Diario de Valencia* (1980-1982), el periódico *Noticias al Día* (1983-1984), programas de radio y otras experiencias comarcales—, si bien permitieron a los partidarios del cambio disponer de medios afines, demostraron una vez más la escasa cuantía del lectorado de prensa valenciano y las enormes dificultades para mantenerse en un mercado dominado por los medios tradicionales, aun más habiéndose consolidado la ten-

dencia entre los sectores progresistas, originada a fines del franquismo, de recurrir para su información a la prensa de Madrid, especialmente, a partir de la aparición del periódico *El País*.

Finalmente, el Estatuto de Autonomía (1982) que se aprobó, siguió la vía del artículo 150 de la Constitución, con lo que no se obtuvieron competencias plenas, optó por la denominación Comunidad Valenciana, instauró la bandera de la ciudad de Valencia como símbolo del País Valenciano y obvió cualquier alusión a la unidad lingüística del catalán. La solución transitoria de suspensión del conflicto ha condicionado todo el proceso de construcción del sistema comunicativo valenciano y ha supuesto una dificultad principal para el desarrollo de medios en la propia lengua, además de un arma arrojadiza para boicotear —impugnando el instrumento de comunicación— las posibilidades de difusión en lo sustantivo y para impedir el uso del valenciano en los medios existentes. De hecho, dicha solución transitoria ha sido una continua fuente de perturbación para el uso normal del catalán en los medios públicos. Todas las políticas comunicativas que se desplegarían a partir de los años ochenta estarían claramente determinadas por la permanencia del conflicto identitario. Tras el telón de la disputa lingüística, los sectores contrarios al cambio habían conseguido mantener importantes parcelas de poder, habían frenado el proceso de regeneracionismo civil, mantenían la hegemonía mediática y se habían provisto de un instrumento multiuso de presión y condicionamiento frente a los nuevos gestores políticos.

4. Marco general de la prensa

4.1. Los diarios de Valencia

Los dos periódicos radicados en la ciudad de Valencia extienden su área de influencia sobre la provincia. Si bien, mientras *Las Provincias* es un diario con mayor seguimiento en la capital y su área metropolitana, el diario *Levante*-EMV mantiene una distribución más homogénea. En cualquier caso, ninguno de los dos periódicos puede ser considerado regional debido a su escasa difusión al norte y al sur del territorio valenciano.

Ambos periódicos son competidores desde la posguerra española. Durante el franquismo, *Levante* dispuso de los privilegios de la prensa del Estado y, hasta los años sesenta, su difusión era casi el doble que la de *Las Provincias*. A partir de la LPI el diario privado demostrará una mayor capacidad de adaptación a las nuevas condiciones y durante los setenta superará en difusión al *Levante*. Este último, no conseguirá relanzarse significativamente hasta finales de los ochenta, cuatro años después de su privatización. La solidez que había conseguido *Las Provincias*, la fidelización que obtiene de la "batalla de Valencia", la dura crítica al poder socialista, las inercias de la tradición de compra y lectura de este periódico en determinados sectores de clase alta y media tradicional, además del contexto general de estancamiento de la difusión de prensa, son los factores que permiten a *Las*

Provincias un crecimiento continuo hasta 1987, en que se estabiliza su difusión.

Será a partir de este momento cuando los dos diarios establecen una dura rivalidad por el mercado. Los regalos asociados a la compra del periódico, las mejoras técnicas y de formato, las ediciones comarcales y la confrontación en la línea editorial e informativa serán los principales instrumentos de su competencia. Progresivamente, los índices de difusión y de lectura se irán inclinando a favor del *Levante*-EMV.

4.2. El grupo Prensa Ibérica

Este grupo se constituyó a resultas de la adquisición de unos cuantos diarios de la cadena MCSE por parte de Prensa Canaria al producirse la privatización de los diarios del Estado. En el caso valenciano, adquirió *Levante* e *Información*. La evolución de los diarios de PI en el País Valenciano ha sido de crecimiento progresivo, con una estrategia editorial atenta a las fluctuaciones de la opinión pública. Por lo que se refiere a difusión y lectorado, ha experimentado un aumento notable. Más de la mitad del millón y medio de lectores habituales de diarios en el País Valenciano (EGM 1997) leían alguno de los dos diarios del grupo.

4.3. La prensa diaria de Castellón y Alicante

La estructura de la prensa en Castellón y Alicante reproduce, con matices, lo dicho para Valencia. Dos diarios, uno procedente de la antigua cadena del Estado y otro privado. Ahora bien, así como en Valencia la rivalidad viene de antiguo y ambos periódicos son instituciones prominentes de la ciudad, en el caso de Alicante, el segundo diario, La Verdad, es una edición específica de un diario de Murcia, i en el caso de Castellón, el segundo diario, Castellón Diario, aparece a mediados de los ochenta y cierra en 1997. Por otra parte, al contrario de lo que sucedió en Valencia durante años, la preeminencia, tanto en difusión como en lectorado, ha sido siempre favorable a los antiguos diarios de MCSE.

El diario *Mediterráneo* en Castellón, actualmente propiedad del grupo Zeta, y el diario *Información* en Alicante, propiedad de PI, son líderes en sus respectivos territorios a pesar de las ediciones regionales y provinciales de los diarios centrales.

4.4. La prensa de Madrid: las ediciones Comunidad Valenciana.

La prensa de Madrid obtiene un poco más de la cuarta parte de la difusión total de prensa en el País Valenciano. Esta proporción no experimentó variaciones significativas durante los años ochenta y se incrementó a principios de los noventa con el crecimiento de la difusión total y el mayor interés de los lectores por los frecuentes escándalos de la política española.

El País es el diario central de mayor difusión. Casi desde su aparición, ha mantenido un lectorado fiel superior a los cien mil lectores. La aparición de su edición Comunidad Valenciana en 1990, como su posterior ampliación en

1995, no han supuesto un incremento notable de las ventas y los lectores. Cabe entender, pues, estas ediciones como una estrategia de anclaje de los lectores ya existentes y para adelantarse a las nuevas ediciones específicas de otros diarios centrales, tales como ABC, *Diario 16* o *El Mundo*. La desaparición de *Diario 16*, la aparición de *La Razón* y las ediciones provinciales de *El Mundo* han modificado el reparto interno de la cuota de mercado que mantienen los periódicos madrileños.

4.5. La prensa local y comarcal.

La prensa local ha continuado el proceso de crecimiento en publicaciones que se inició en 1979 con la formación de los primeros ayuntamientos democráticos. La aparición de prensa local privada ha sido comparativamente escasa frente a las publicaciones auspiciadas por las corporaciones locales. Cabe reseñar, no obstante, publicaciones veteranas como *Ciudad de Alcoy*, *Canfali*, o la revista *Crònica* de Ontinyent.

Por su parte, la prensa comarcal, tras el empuje que experimentó durante la primera mitad de los años ochenta, con una decena de cabeceras que sumaban una tirada próxima a los cien mil ejemplares, sufrió un marcado retroceso motivado, en gran medida, por el lanzamiento de ediciones comarcales de los principales diarios durante la segunda mitad de los ochenta. Cabe destacar la aparición, ya durante los años noventa, de *El Periòdic*, escrito íntegramente en valenciano y que realizaba cuatro ediciones comarcales de periodicidad mensual, con una difusión media de 11.000 ejemplares. Posteriormente, fue adquirido por el diario *El Punt* de Girona adoptando el mismo nombre y convirtiéndose en semanario.

4.6. El catalán en la prensa

La presencia del catalán en la prensa diaria editada en el País Valenciano no se ha modificado prácticamente en los últimos veinte años. Su presencia es anecdótica, ocasional y meramente testimonial. Las únicas novedades destacables son la publicación semanal de un suplemento cultural de cuatro páginas, íntegramente en catalán, que edita *El País Comunidad Valenciana*, y la inclusión en el diario *Levante*-EMV de una página diaria.

En cuanto a prensa no diaria, la publicación principal es la revista El Temps, semanario de información general que viene editándose desde 1984 y que se distribuye por todo el territorio de la lengua catalana. En los periodos de mayor difusión ha superado los veinte mil ejemplares. El resto de revistas en catalán que se editan en el País Valenciano tienen una difusión menor. Además de la ya veterana Saó, cabe reseñar algunas experiencias ya desaparecidas como *Camacuc*, *Boom* y el *Micalet Galàctic*, dirigidas al público infantil o juvenil. Entre las revistas culturales, destacan la reaparecida *L'Espill*, *Caràcters* y *El Contemporani*.

Por lo que se refiere a las ayudas públicas para la prensa en catalán, entre 1989 y 1991 se concedieron 36

millones de pesetas. De 1992 a 1995, la Generalitat Valenciana libró 64 millones de pesetas por el uso del valenciano en la prensa periódica. A partir del acceso del PP al gobierno valenciano en 1995 no se ha concedido ninguna ayuda a los medios de comunicación para fomentar el uso del valenciano.

5. La dependencia radiofónica

5.1. El marco general de la radio

Los cambios que han ido estructurando el sistema radiofónico actual se iniciaron a finales de la década de los años ochenta. Las novedades fueron las siguientes:

- En la radio pública se produjo la fusión de RNE y RCE (1989) y aparecieron Radio 4 y Radio 5. Sin embargo, en el verano de 1991 la dirección de RNE decidió cerrar las emisoras de Radio 4 en todo el Estado y las de Radio 5 en las poblaciones menores de 60.000 habitantes. Por otra parte, en la primavera de 1994, Radio 5 transformó su programación para centrarse en la información (*Todo noticias*).

- En septiembre de 1989 empezaron las emisiones de Canal 9-Ràdio (después Ràdio 9), la radio pública autonómica.

- También durante 1989 la Generalitat Valenciana concedió 28 nuevas licencias de emisión en FM.

- Por cuanto se refiere a las grandes cadenas comerciales, cabe destacar el proceso de expansión y concentración de la cadena SER (grupo Prisa) que en 1989 adquirió Radio Minuto e inició el despliegue de la filial Cadena Dial, y en 1994 incorporaba al conglomerado Unión Radio las emisoras del grupo Godó (Antena 3 y Radio 80) cuya programación transformó en emisiones de música clásica y noticias (Sinfo Radio). Por su cuenta, la ONCE adquiría en 1990 la cadena Rueda Rato que en el País Valenciano poseía tres emisoras (Valencia, Sagunto y Villajoyosa), y con la adquisición de Radio Color y las nuevas concesiones de emisoras FM organizó la red valenciana de la cadena estatal Onda Cero. Las nuevas concesiones de FM a la cadena COPE (Cadena 100) y, por el mismo motivo, la entrada de la Cadena Ibérica (Top-40) configuran el conjunto de emisiones radiofónicas de las cadenas estatales en el País Valenciano hasta las concesiones de nuevas FM en las Navidades de 1998.

- A partir de 1992 y tras muchos retrasos, empezaron a adjudicarse las licencias para las emisoras municipales que, en su mayoría, ya emitían en condiciones de alegalidad. Estas emisoras, más las pocas emisoras FM comerciales no vinculadas a las cadenas estatales y unas cuantas emisoras independientes (libres y piratas) completan el panorama radiofónico valenciano.

5.2. La oferta radiofónica

La oferta pública de alcance estatal se realiza a través de la red de emisoras y reemisores que RNE tiene en el País Valenciano con cobertura sobre todo el territorio. RNE ofrece cuatro programaciones: Radio 1 emite una programación convencional mayoritariamente

centralizada, Radio 2 emite música clásica, Radio 3 se centra en la música moderna y los programas culturales —éstas dos últimas centralizan toda la programación desde Madrid, con eventuales aportaciones de los centros territoriales pero sin desconexiones—, y Radio 5 que, tras su transformación en Todo noticias, redujo las desconexiones territoriales por debajo de las cuatro horas diarias en total. El seguimiento del conjunto de las emisiones de RNE se sitúa alrededor del 10% del total de oyentes en territorio valenciano.

Por lo que se refiere a la oferta privada de alcance estatal, todas las grandes cadenas tienen presencia en el País Valenciano, dedican poco o ningún tiempo a las desconexiones territoriales y no realizan ningún programa en valenciano. La cadena más importante, sin ninguna duda, tanto por el número de emisoras como por la audiencia obtenida, es la cadena SER que, contando la filial Cadena Dial, dispone de más de 30 emisoras en el territorio valenciano, controlando así más de la mitad de las emisoras españolas en cadena, lo que le otorga una preeminencia absoluta en el campo de la radiodifusión. A la escucha de la SER y sus emisoras filiales (40 Principales, Sinfo Radio, Cadena Dial, M-80 y Radio Olé) se concentra cerca de la mitad de la audiencia total de radio en el País Valenciano.

La segunda cadena privada en importancia es la COPE, propiedad de la Conferencia Episcopal Española, que contaba con 9 emisoras distribuidas por el territorio valenciano, tres en OM, tres en FM, y tres de radio fórmula en FM (Cadena 100), y consiguió tres nuevas concesiones (Denia, Elche y Vinaroz) en las adjudicaciones de 1998. Su audiencia recoge alrededor del 9% de los oyentes de radio.

Onda Cero Radio, propiedad de la ONCE hasta su adquisición por Telefónica, es la tercera cadena privada. Dispone de 9 emisoras en el País Valenciano que emiten en FM y recoge un poco más del 4% de los oyentes de radio. Por su parte, Unión Ibérica, que contaba con dos emisoras, incorporó a su grupo dos nuevas concesiones FM (Alicante y Castellón) en 1998.

Las nuevas concesiones FM que otorgó la Generalitat Valenciana el día de Nochebuena de 1998 fueron a parar a las manos de los grupos mediáticos afines al Partido Popular. Así, resultaron beneficiados con emisoras los periódicos ABC, *El Mundo* y *Las Provincias*. En este último caso, la única emisora de alcance autonómico que se concedía. También se concedió una emisora a Luis del Olmo y tres a Medipres, empresa constituida unos pocos meses antes y vinculada a dirigentes del PP.

Por otra parte, la intensidad de la penetración de las cadenas españolas en el País Valenciano es tal que el 80% del total de oyentes escuchan las grandes cadenas comerciales. Si a este dato añadimos la cuota de participación de las emisoras de RNE, podemos afirmar que 9 de cada 10 valencianos que escuchan la radio sintonizan las grandes emisoras en cadena, situación que se puede vincular directamente a la sub-

ordinación que los sucesivos gobiernos valencianos han practicado con respecto a los grandes grupos mediáticos españoles, tanto el PSOE favoreciendo a la SER y a la ONCE en el pasado, como el PP favoreciendo a sus afines en tiempos más recientes. En cualquier caso, ningún gobierno ha facilitado la puesta en marcha de una cadena comercial valenciana ni el desarrollo de la radiodifusión cultural y comunitaria.

La radio pública valenciana es la autonómica Ràdio 9, que emite sobre el conjunto del territorio desde los estudios centrales en Valencia y mantiene delegaciones en Castellón y Alicante con estudios propios en ambas capitales, además de una extensa red de corresponsales en las capitales de comarca. Desde sus inicios fue considerada la hermana pequeña de la TVV y no dispuso del apoyo suficiente por parte de la dirección general de RTVV para ganarse un espacio entre los oyentes como sí han conseguido otras emisoras públicas autonómicas. De hecho, comparativamente, es la radio autonómica con menor índice de audiencia. Con los datos más favorables, nunca ha superado el 4% de la audiencia total de radio.

Por lo que se refiere a las emisoras privadas de alcance comarcal y local, existen alrededor de 20 emisoras que producen la práctica totalidad de sus emisiones salvo los informativos, en algunos casos, que conectan con las grandes cadenas estatales. Las principales, por la mayor densidad de población en el área de cobertura son la 97.7 de Valencia, Ràdio l'Horta de Benetusser y Ràdio Ribera Baixa. Finalmente, existen alrededor de 50 emisoras municipales con un horario de emisión limitado a unas pocas horas al día, un nivel bajo de profesionalización y una audiencia escasa.

5.3. El catalán en la radio

La presencia del catalán en la programación radiofónica es paralela al proceso de recuperación lingüística y presenta, por lo tanto, las mismas ambigüedades en cuanto a su evolución. Si en la prensa el crecimiento del catalán estaba condicionado por los bajos niveles de lectura en esta lengua por parte del público, además de las importantes limitaciones empresariales y estructurales, en el campo de la radio se podía pensar en un rápido crecimiento debido a las características más propicias de este medio de comunicación.

Sin embargo, el fuerte predominio de la programación en cadena, centralizada desde Madrid, la concentración de la audiencia en las grandes cadenas estatales, la incompetencia de la radio pública autonómica y el desarrollo tardío y precario de las radios municipales son las principales causas que explican el bajo nivel de presencia del catalán en la radio, bajo las cuales permanece el conflicto identitario valenciano con el conjunto de actitudes contradictorias y de indecisiones políticas.

No existe ningún programa informativo en valenciano en las grandes cadenas. Incluso los informativos locales o territoriales son realizados en castellano. Radio 9 ha perdido el interés de los

valencianos al convertirse en una pseudotómbola matinal, complemento salarial de los periodistas afines al PP, que mayoritariamente entran en antena a través del teléfono, algunos directamente desde Madrid, y pasarela de los cargos públicos. Si bien emite íntegramente en valenciano, acumulan continuamente errores léxicos, sintácticos y de pronunciación que detecta cualquier valencianoparlante. Siempre que hay un invitado castellanoparlante, y es lo más habitual, el valenciano desaparece. El uso del valenciano sólo es predominante o exclusivo en las radios municipales y en las pocas radios libres supervivientes.

En cuanto a las ayudas públicas a las emisiones en valenciano, entre 1992 y 1995 la Generalitat Valenciana concedió 34 millones de pesetas a 13 emisoras que reunían el requisito de emitir al menos un 50% de su programación en valenciano en las zonas de predominio lingüístico valenciano o un 15% en las zonas de predominio lingüístico castellano. Desde que gobierna el PP no se ha concedido ninguna ayuda a las emisiones radiofónicas en valenciano.

6. La opulencia redundante de la televisión

6.1. Marco general

En las últimas décadas, la televisión en España ha pasado de un nivel de producción y difusión que se limitaba a emitir durante 12 horas diarias a través de dos emisoras controladas directamente por el Estado, a la emergencia y consolidación de una nueva configuración televisiva con las televisiones públicas autonómicas y estatales, las televisiones privadas, las dos ofertas de televisión digital por satélite y el desarrollo de las televisiones locales públicas y privadas.

Como señaló Richeri (1994), los avances técnicos que multiplicaban la posibilidad de canales cuestionaron la idea del «monopolio natural» que había sido hegemónica en Europa hasta los años setenta, mientras que el nuevo clima ideológico de los ochenta (retorno a la privacidad, predominio de la ideología de la empresa y de la competencia y crisis del Estado asistencial), las mejoras en las condiciones de vida y la extensión de la educación comportaron la emancipación del público, que se fragmentó de acuerdo con sus características, intereses y gustos diferenciados. En el nuevo contexto, la libertad de expresión y el pluralismo ya no se entendían como derechos amenazados que debía proteger el servicio público, sino como libertades que debían manifestarse mediante la diversidad de medios y soportes. Las televisiones públicas entraron en una crisis de identidad y sustituyeron la *lógica de la oferta* en la que habían fundamentado su actuación por la *lógica de la demanda* que se organiza sobre la función del consumo.

En el caso español, aunque con retraso respecto a otros países europeos, se produjo una importante transformación del panorama televisivo con un enorme crecimiento de las horas transmitidas, la aparición de nuevas estacio-

nes de televisión, la desregulación del sistema que se inicia con la comercialización de TVE, prosigue con la ruptura del monopolio central al aparecer las televisiones autonómicas y se completa con la autorización para recibir televisión por satélite y, sobre todo, con la aparición de las televisiones privadas primero y las plataformas digitales después.

La nueva situación de competencia televisiva conducirá a una apertura cuantitativa y cualitativa a la publicidad con importantes incrementos de las inserciones publicitarias y la recurrencia a otras fórmulas, como el patrocinio de programas, en una dura lucha por el mercado publicitario. Esta pugna se manifiesta en las rebajas de tarifas, primas y regalos a los anunciantes e, incluso, prácticas de dudosa legalidad o ilegales como el espionaje.

Respecto a la programación, la fijación de una estructura de flujo continuo se acompañará de una concepción de los bloques de programación cada vez más largos y fragmentados (rellenos de inserciones publicitarias y de autopromociones), de la proliferación de los programas contenedor, de la reemisión de los mismos programas en horario diferente, de la sustitución de la programación semanal por géneros a la emisión diaria de productos específicos, y a la alteración de los programas anunciados siempre que convenga a la estrategia competitiva (contraprogramación). El resultado en los contenidos será una rápida pérdida de calidad con el predominio omnipresente de los programas de entretenimiento y de las series y telefilmes norteamericanos, la disminución de los programas culturales o su expulsión a horas de audiencia baja, en un modelo que reproducirá la *tivù spazzatura* (telebasura) de la Italia de los años ochenta. Las horas de publicidad total de las televisiones crecen en un 500% entre 1989 y 1993, y en 1998 superaban el 800 por ciento. Fue así como la promesa de la pluralidad y opulencia televisiva se convirtió en realidad en la televisión del espectáculo redundante.

En cuanto a los públicos, la característica principal será la fragmentación de las audiencias con una inicial fiebre del *zapping*. En menor medida, teniendo en cuenta la redundancia de las programaciones, también se producirá la segmentación de los públicos —diferentes sectores del público escogerán programas distintos.

En el País Valenciano la competencia televisiva se inició con la recepción de las emisiones de TV3 (Televisión de Cataluña) en 1987. Sin embargo, el momento clave para el establecimiento de un espacio televisivo valenciano, más allá del reducido margen que producía el Centro Territorial de TVE, se produjo al iniciarse las emisiones de Canal 9, Televisión Valenciana, en octubre de 1989, que no dispondrá de mucho tiempo para competir, casi en solitario, con TVE —Canal 9 salió al aire ocupando la frecuencia de emisión por la que emitía TV3 en el País Valenciano— porque en pocos meses, primavera de 1990, empezaron las emisiones de las

televisiones privadas Antena 3 y Tele 5, y después del verano llegaban las emisiones en abierto y codificadas de Canal Plus.

6.2. La oferta televisiva en el País Valenciano

Con la aparición de la televisión autonómica y las privadas, TVE experimentó una importante disminución de audiencia y de ingresos publicitarios. El déficit que arrastra TVE ha sido objeto de debate permanente durante los últimos años entre los partidarios de la privatización parcial o total y los defensores de la televisión de servicio público en un contexto en el que se entremezclan las argumentaciones ideológicas con los intereses de las televisiones privadas.

En cuanto a estructura de programación se refiere, TVE se adaptó a la competencia con las privadas intensificando su perfil comercial, lo que condujo a una reducción o eliminación de programas de servicio público, incrementos importantes en la presencia de la ficción y la supresión de la programación cultural en la primera cadena. Así, pues, lejos de marcar diferencias nítidas con las televisiones privadas, se produjo un efecto de arrastre sobre el sistema televisivo público —también sobre las autonómicas— que ha adoptado las mismas estrategias competitivas y de baja calidad.

Por lo que refiere a la oferta diferencial de TVE para el País Valenciano, conviene indicar que se ha limitado a una producción corta centrada en los informativos de mediodía y tarde y ocasionales desconexiones para acontecimientos singulares. El Centro Territorial de TVE, a pesar del proceso de descentralización iniciado en la segunda mitad de los ochenta, no tiene una posición definida en cuanto al papel que le corresponde dentro del espacio comunicativo valenciano. Esto se traduce, además del comportamiento errático por lo que al uso del catalán se refiere, en una subordinación total a los planteamientos de la dirección central, considerando prioritario sobre la programación territorial el suministro de noticias para los telediarios centrales, noticias cuya selección reproduce los tópicos habituales sobre la sociedad valenciana y se alejan de la propia realidad.

Tanto Antena 3 como Tele 5, no establecieron desde su inicio una programación específica para el País Valenciano y se limitaron a mantener corresponsalías para los informativos. En los últimos años, Antena 3 desde el año 2000 y Tele 5 desde 1999, incluyen en su programación diaria un informativo Comunidad Valenciana, siendo centralizada y uniforme el resto de la programación, si bien realizan desconexiones en las franjas publicitarias por comunidades autónomas.

La novedad de la recepción de TV3 fue de gran importancia comunicativa y cultural para el País Valenciano. Desde el punto de vista comunicativo permitió a los valencianos acercarse a un modelo diferente de contenidos de los de TVE, desde el punto de vista cultural contribuyó a neutralizar los discur-

sos secesionistas respecto a la unidad de la lengua, que resultaban negados cada vez que se sintonizaba TV3, por ello mismo reforzó la percepción social de la unidad del catalán, incrementando su prestigio en el País Valenciano al demostrar diariamente que es una lengua apta para todo tipo de contenidos, desde los más populares a los más elitistas, y acostumbrando al público a escuchar en catalán a las grandes estrellas de la industria audiovisual norteamericana, con lo que preparó el camino a Canal 9, Televisión Valenciana.

Indudablemente, el eje del sistema televisivo valenciano, a la vista de la precariedad de las emisiones específicas de TVE y las televisiones privadas, lo constituye Canal 9, que empezó a emitir regularmente en octubre de 1989. Al igual que el resto de televisiones autonómicas, Canal 9 se organizó siguiendo el modelo de TVE tanto por lo que se refiere a la gestión como respecto a la financiación, que se nutre de la subvención del gobierno autonómico, la publicidad y la venta de programas. Durante los primeros años, consiguió un nivel aceptable de consolidación empresarial —la autofinanciación superaba el 40% del presupuesto anual total. Cuestión diferente es si se había conseguido incumpliendo los objetivos fundamentales que se expresaban en la Ley de Creación de 1984 y alejándose del perfil de televisión pública.

Su programación y sus contenidos resultaron decepcionantes para los sectores sociales que con mayor empeño habían reclamado una televisión pública valenciana. Desde un principio, Canal 9 había optado por un modelo agresivamente comercial en los contenidos, emitía la totalidad de los programas en castellano, excepto alguna película muy de tarde en tarde, y la producción propia no conseguía la calidad esperada. Los programas de entretenimiento eran considerados degradantes y por los *talk-shows* desfilaba lo más rancio de la sociedad valenciana y el casticismo español, incluyendo gastos astronómicos para mostrar en pantalla algún actor o actriz de Hollywood. El extenso sector crítico respecto a la Televisión Valenciana solo salvaba los informativos y la programación infantil. Por otra parte, mientras los diarios *Levante*-EMV y *El País* hacían un seguimiento crítico, desde el diario *Las Provincias* se le daba un apoyo incondicional.

Con una estrategia de programación construida sobre la ficción —cine de masas y de serie B, teleseries ajenas y telenovelas— y otras formas de entretenimiento —concursos y cháchara de sofá—, además de las retransmisiones de la Liga de Fútbol, Canal 9 obtuvo cuotas significativas de audiencia. En la primera mitad de los años noventa, a pesar de la fuerte competencia de las privadas, consiguió situarse por delante de éstas en el ranking de audiencia, siendo precedida solamente por TVE. Comparativamente, era la televisión autonómica con mayor cuota de audiencia en su territorio. En 1994, sin embargo, la falta de renovación de contenidos y la consolidación de la nueva programación de las privadas —con un

crecimiento destacado de Antena 3— situó a Canal 9 en cuarto lugar, una posición que excepto en algún periodo breve ya no abandonará hasta el año 2000. Un detalle significativo de la programación de Canal 9 es que en aquellos años era la televisión que ofrecía el mayor número de retransmisiones taurinas.

Con el acceso del PP al poder autonómico todas las promesas de regeneración del medio televisivo público caen en saco roto, el endeudamiento crece de manera alarmante, la mayor y más rentable parte de la programación se externaliza y se deja en manos de unas pocas productoras, la manipulación informativa es denunciada repetidamente por el comité de redacción y los sindicatos, se producen cazas de brujas y listas negras en la radio y en la televisión autonómica, la programación se degrada aún más, el valenciano permanece excluido del *prime time*, se boicotea la señal de recepción de TV3, se ocultan a las Cortes Valencianas los contratos con las empresas productoras, la media de información política valenciana en los informativos cae al 3% y éstos se llenan de sucesos, fútbol, frivolidades de los personajes de la prensa del corazón, fiestas y tradiciones populares —estas áreas temáticas llegaron a representar en algunas semanas el 62% del total de noticias según el informe elaborado por los propios periodistas de la casa para el periodo de octubre de 1996 a junio de 1997. En la primavera de 1997, las primeras ocho noticias del informativo eran de sucesos algunos días. En 52 ediciones del informativo, las cinco primeras noticias se dedicaban a sucesos. A pesar de este comercialismo ramplón, Canal 9 continuaba siendo la cuarta televisión en audiencia, precedida por TVE y las televisiones privadas.

En octubre de 1997 se inician las emisiones del segundo canal de TVV, bautizado como Notícies 9 y renombrado como Punt Dos. Su cobertura es ínfima, la primera cadena no lo promociona ni estimula la adaptación de las antenas domésticas para su recepción. Su *share* de audiencia no llega al 1 por ciento. Una programación de servicio e íntegramente en valenciano que al parecer sirve fundamentalmente para maquillar los datos de programas culturales e informativos y el porcentaje total de emisiones en valenciano, permitiendo recluir en la segunda cadena a los profesionales críticos mientras la primera es regida por la intervención directa de los cargos políticos y una pléyade de jóvenes profesionales afines o con contratos precarios que abocan al miedo y al silencio. El paradigma de esta etapa, que se prolonga hasta nuestros días, será el programa "Tómbola" y la continua promoción del hasta hace bien poco presidente Eduardo Zaplana en los informativos, en las retransmisiones de actos populares —fallas, procesiones— e, incluso, en las retransmisiones deportivas.

En el escalón más bajo del sistema televisivo valenciano se sitúan las televisiones locales. Carentes de regulación legal, durante los primeros años —las

primeras televisiones locales datan de 1985— tuvieron que desenvolverse en un terreno movedizo en el que dependían de la tolerancia de las autoridades y también de su arbitrariedad. Por estas razones su desarrollo fue lento. El impulso principal provenía del sector público local, excepto en la provincia de Alicante donde la iniciativa privada transformó las redes de vídeo comunitario y de distribución de la señal de satélite para las urbanizaciones de jubilados europeos en televisiones locales privadas.

Las televisiones locales públicas se movilizaron intensamente a principios de los años noventa y consiguieron una cierta cohesión como movimiento. Sin embargo los sucesivos retrasos en la aprobación de la ley que las tenía que regular, los cambios de concejales y la dependencia de los ayuntamientos fueron desdibujando el perfil inicial orientado a la televisión de servicio y comunitaria, evidenciando la presión del entorno mediático a la uniformización de criterios estéticos, formatos y contenidos. Con todo, incluso en los casos más extremos, la proximidad del medio local impide el abandono total de la participación de la comunidad.

A pesar de la ley de televisiones locales que promovió el PSOE a fines de su último mandato y que no se ha desarrollado, las televisiones locales se mantienen en una cierta fragilidad legal y, por lo tanto, continúan subordinadas a los intereses de las autoridades gubernativas, del tal manera que han crecido sin obstáculos, incluso con apoyos públicos, televisiones locales privadas, que no podían acogerse a los requisitos de la ley. En los años de gobierno del PP ha variado totalmente la tendencia que se observaba en el primer periodo de vida de estas televisiones. Si hasta la primera mitad de los años noventa había un claro predominio de las televisiones públicas en el espacio local con cerca de 50 televisiones, a finales de la década la situación era muy diferente: 22 televisiones públicas frente a 77 televisiones privadas y 3 mixtas (EGM 2000). Las principales consecuencias han sido un pronunciado retroceso del valenciano como lengua vehicular de la televisión local —sólo las públicas mantienen su uso normal— y una proliferación de espacios de ínfima calidad (echadoras de cartas, horóscopos y chácharas variadas). El número de televisiones locales ha seguido creciendo en el sector privado sin nuevas incorporaciones por parte del sector público, alcanzando la cifra de 122 televisiones en el año 2002 (EGM 2002), que sitúa al País Valenciano en el segundo lugar, tras Andalucía, en números absolutos de televisiones locales por comunidades autónomas.

7. El sistema comunicativo valenciano: últimas noticias

En los últimos años se han producido un conjunto de cambios que afectan directamente a la comunicación social. En el ámbito político, el acceso al poder del PP, primero en el País Valenciano (1995) y después en el gobierno central (1996), se ha traducido en un

intenso intervencionismo respecto a los medios y en la promoción de reformas y normativas en el marco regulador. En el ámbito económico se han intensificado las luchas y alianzas entre los grandes grupos de la comunicación, lo que ha prolongado y acentuado los procesos de concentración en el sector de las infraestructuras telecomunicativas y de la industria cultural que ya se habían promovido en el ambiente desregulador de las décadas anteriores. Dos fenómenos se han convertido en la punta de lanza de las pugnas económicas por el control del sector de la comunicación: las concesiones de las redes de cable y las plataformas digitales. A su vez, el desarrollo de la tecnología digital ha supuesto un rápido crecimiento del número de usuarios de la red de redes (Internet) que en el año 2000 se situaba en un 16% de usuarios que conectaban al menos mensualmente y en el 2002 llegaban al 20% (datos EGM).

En cuanto a los medios de comunicación convencionales, la audiencia de televisión se mantiene en las cotas altas en que se mueve desde hace años, con un seguimiento diario del 88% de la población en el año 1990 y un 90% en el año 2000. Resulta más significativo el incremento del tiempo medio dedicado a ver televisión: 185 minutos en 1991 frente a 224 minutos en el año 2000. La publicidad, por su parte, ha continuado creciendo en el conjunto de la programación de las televisiones generalistas. Más de tres mil anuncios diarios y una inversión publicitaria cercana a los 250.000 millones de pesetas en 1997.

La audiencia global de radio se mantiene bastante estable, con ligeros altibajos, entre el 55 y el 52 por ciento. El lectorado de diarios, que se había incrementado en los últimos años (36.1% en 1997), cae en el 2000 al 32.4 por ciento. Respecto a los diarios de información general, el lectorado lo constituyen el 28% de la población, con lo que continúa recogiendo menos de la tercera parte de la población y se mantiene por debajo de la media española en lo que ya hemos subrayado como rasgo estructural de la sociedad valenciana.

La desaparición de Castellón Diario en 1997 y la más reciente de *Diario 16*, la adquisición por parte del grupo Zeta del diario *Mediterráneo* de Castellón y el *Ciudad de Alcoy*, las ediciones valencianas de *El Mundo*, la entrada del grupo *Correo* en el accionariado del diario *Las Provincias*, la reaparición del *Diario de Valencia* bajo el control de la exdirectora y excopropietaria de *Las Provincias*, María Consuelo Reyna, la aparición de ediciones específicas del diario *Las Provincias* y *El Periódico* para Alicante, y el mantenimiento del grupo Prensa Ibérica (*Levante*-EMV e *Información*) como líder en el País Valenciano, son los principales cambios en el ámbito de la prensa.

En el mercado de las revistas se han producido cambios muy pronunciados en cuanto a lectorado; así, los semanarios que a principios de la década de los noventa reunían más de un 60% de lectores han retrocedido 20 puntos, mientras que las revistas mensuales, a menudo de temática especializada, han ido ganando lectores, pasando del 28% del año 1992 a casi un 42% en el año 2000.

Es en el ámbito de la televisión donde se produce la mayor incertidumbre por lo que se refiere al sistema comunicativo valenciano. El reiterado anuncio del PP de privatizar la gestión de la casi totalidad de la programación y la publicidad de la Televisión Valenciana, exceptuando los informativos, el declarado apoyo a las televisiones locales privadas y afines, el nulo interés en el desarrollo del sector público local, la ausencia de un marco regulador y condicionante para los contenidos de la red de cable y sus operadores de los que la cultura valenciana y su lengua quedan prácticamente excluidos, y la muy probable fusión de las dos plataformas digitales, permiten constatar la puesta a punto de poderosos instrumentos de comunicación, una infraestructura clave para todo el siglo XXI, en una red de intereses privados que pone en grave riesgo la continuidad cultural y distintiva del País Valenciano.

La lucha por el poder en los medios de comunicación y a través de los medios de comunicación se ha convertido en el eje central de la lucha política en un proceso de devaluación de los mecanismos democráticos y con una concepción conspiratoria y manipulativa de los mecanismos de creación y funcionamiento de la opinión pública, en la que se cuestionan los principios más elementales de la comunicación pública en libertad. En el fondo se encuentra un cierto menosprecio hacia la audiencia, los públicos, hacia la sociedad, como fácilmente manipulable, y un socavamiento de la necesaria vitalidad democrática.

La primacía de la ideología empresarial frente a la lógica política de los estados, la valoración de los contenidos a transmitir en función de las elecciones de los usuarios, la pervivencia más o menos sólida de espacios sociales articulados culturalmente, la creciente demanda de contenidos de carácter local y de referencia simbólica a la propia tradición, permite evitar la mirada apocalíptica frente a los cambios en curso. Las capacidades de los destinatarios, nada desdeñables, para leer, interpretar y apropiarse diferencialmente de los productos mediáticos, la vitalidad de los propios espacios socioculturales de referencia, abren fracturas en la proclamada y devastadora homogeneización y permiten mantener la dialéctica entre lo global y lo local. Conviene insistir en que no es nada operativa, en términos generales, la asociación entre global e imperio frente a local y resistencia.

Sin embargo, las estrategias concretas para negociar libertades y poderes, tanto individuales como colectivas no se pueden sustentar sobre el mito de la «soberanía del consumidor» o sobre las capacidades de interpretación de las audiencias, por muy estimables que sean éstas últimas. Sin una profundización en los mecanismos de participación social, sin una revitalización de los procesos democráticos colectivos y, en este sentido, sin políticas culturales y de comunicación social ampliamente debatidas y asumidas, no saldremos de los límites de la sociedad del espectáculo y el entretenimiento para la mayoría.

Bibliografía

ARIÑO, A.(1989): *Fiesta y sociedad en la Valencia contemporánea*. Tesis Doctoral. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials. Universitat de València.

BELLO, Vicent (1988): *La pesta blava*. València, Tres i Quatre.

BORDERÍA ORTIZ, E. (2000): *La prensa durante el franquismo: represión, censura y negocio. Valencia (1939-1975)*. Valencia, Fundación Universitaria San Pablo C.E.U.

BUSTAMANTE, E.(1982): *Los amos de la información en España*. Madrid, Akal.

COROMINAS, Maria i Bernat LOPEZ (1994): "Espanya: les contradiccions del 'model autonòmic'", *Anàlisi*, 17.

CUCÓ GINER, Alfons (1971): *El valencianismo político*. Valencia, Lavínia.

CUCÓ GINER, Alfons (1989): *País i estat: la qüestió valenciana*. València, Tres i Quatre.

DÍAZ NOSTY, B.(1998): *Informe anual de la Comunicación 1997-1998. Estado y tendencias de los medios en España*. Grupo Zeta.FUSTER, Joan (1994): *Nosaltres, els valencians*. Barcelona, Edicions 62 (14ª edición).

HERNÁNDEZ i MARTÍ, Gil Manuel (1993): *Fiesta y franquismo. Las fallas de Valencia entre 1939 y 1975*. Tesis Doctoral. Facultat de Geografia i Història, Universitat de València.

JONES, D. E.(1993): *El sistema comunicativo de masas en España: contexto y análisis sectorial (1975-1992)*. Tesis Doctoral, UAB.

LAGUNA, A. (Coord.) (2000): *La comunicación en los 90. El mercado valenciano*. Valencia, Universidad Cardenal Herrera-CEU.

LÓPEZ, Bernat (1998): *La descentralització dels sistemes televisius als cinc grans estats de l'Europa occidental: Alemanya, França, Espanya, Itàlia i Regne Unit (1945-1996)*. Tesis Doctoral, UAB.

MOLLÀ, Toni (Ed.) (1998): *La política lingüística a la societat de la informació*. Alzira, Bromera.

MORAGAS, Miquel de i Carmelo GARITAONANDÍA, Carmelo (eds.) (1995): *Decentralization in the Global Era,* Londres, John Libbey.

MORAGAS, Miquel de, Carmelo GARITAONANDÍA i LÓPEZ, Bernat (eds.) (1999): *Televisión de proximidad en Europa. Experiencias de descentralización en la era digital*. Belaterra, UAB, UJI, UPF, UV.

NINYOLES, R. (1969): *Conflicte lingüístic valencià*. València, Tres i Quatre.

PÉREZ MORAGÓN, Francesc (1980): *La premsa clandestina al País Valencià*, València, l'Espill, 5.

RICHERI, Giuseppe (1994): *La transición de la televisión. Análisis del audiovisual como empresa de comunicación*. Barcelona, Bosch.

VALLÉS, Antonio (Coord.) (2000): *Historia de la radio valenciana (1925-2000)*. Valencia, Fundación Universitaria San Pablo, CEU.

XAMBÓ, R. (1997): "Ideologies lingüístiques i mitjans de comunicació al

País Valencià", en Mollà, T. (ed.): *Política i planificació lingüístiques*. Alzira, Bromera.

XAMBÓ, R. (1995): *Dies de Premsa. La comunicació al País Valencià des de la transició política*. Tavernes Blanques, l'Eixam.XAMBÓ, R.(2002): *Comunicació, política i societat. El cas valencià*. València, Tres i Quatre.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

CULTURA Y PRODUCCIÓN SIMBÓLICA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.

UN ANÁLISIS SECTORIAL E IMPLICACIONES TERRITORIALES

Pau Rausell Köster
Salvador Carrasco Arroyo
Departament d'Economia Aplicada
Unidad de Investigación en Economía Aplicada a la Cultura
Universitat de València

ABSTRACT

En este artículo tratamos de dibujar una descripción de las características y el posicionamiento de una parte de este difuso conjunto de la producción simbólica que es la cultura, entendida en nuestro caso, de una manera muy restringida, y como esta se manifiesta sobre el territorio de la Comunidad de Valenciana. En el punto segundo intentamos aproximarnos a la dimensión cuantitativa en términos de ocupación y renta. El punto tercero de nuestro análisis ubica las dimensiones territoriales *erga-intra* (es decir, la jerarquía de los sistemas culturales locales en la Comunidad Valenciana) y *erga-extra* (respecto a otros espacios territoriales). A continuación, en los puntos cuarto, quinto y sexto, tratamos de describir los rasgos más característicos y diferenciadores de los distintos sectores culturales, para pasar al séptimo punto, donde ofrecemos una explicación sobre el papel jugado por las políticas culturales en la configuración de los sectores. Finalmente ofrecemos algunas conclusiones.

1.Introducción

Que el capitalismo globalizado de principios del siglo XXI está virando hacia entornos donde la centralidad se sitúa en los modos de gestión de la producción simbólica, es una cuestión que

desde nuestra perspectiva, requiere ya más discusión sobre cómo nombrarla que sobre el hecho en sí. Sea la Sociedad de la Información, el Digitalismo, la Nueva Economía, el Capitalismo Informacional, el Capitalismo Cultural o cualquier otro término que se acuñe, el hecho cierto es que la generación, producción transmisión, conservación y reciclaje de la información, el conocimiento, las experiencias y la cultura van a determinar no sólo la configuración de los espacios sino las bases de su competitividad a medio y largo plazo. La gestión de la producción simbólica, por tanto, deviene en un elemento estratégico en la definición de la trama de jerarquías territoriales aún en mayor medida que la disposición de los medios de producción. Barcelona, Berlín y La Habana, se ubican en el mundo básicamente a partir de su capacidad como contenedores simbólicos y no cómo como centros de producción material (aunque también lo son en el caso de Berlín y Barcelona).

En este contexto, también la Ciencias Sociales han de prestar más atención a los procesos de generación de capacidades para gestionar la producción simbólica y por tanto todo diagnóstico territorial ha de incorporar el análisis de sus recursos simbólicos y la observación de sus modos de generación, producción, distribución, consumo y conservación/reciclaje. En el presente artículo tratamos de dibujar una descripción de las características y el posicionamiento de una parte de ese difuso conjunto de la producción simbólica que es la cultura, entendida en nuestro caso en un sentido muy restringido, y como ésta se manifiesta sobre el territorio de la Comunidad Valenciana.

En el punto 2 tratamos de aproximarnos a la dimensión cuantitativa del fenómeno en términos de ocupación y renta. En el punto 3 nuestro análisis ubica las dimensiones territoriales *erga-intra* (es decir la jerarquía de sistemas culturales locales dentro de la Comunidad Valenciana), y *erga extra* (respecto a otros espacios territoriales de España). A continuación, en los puntos 4, 5 y 6 tratamos de describir los rasgos más característicos y diferenciadores de distintos sectores culturales en la Comunidad Valenciana, para pasar al punto 7 en el que ofrecemos una explicación sobre el papel jugado por las políticas culturales en la configuración de dichos sectores. Finalmente ofrecemos algunas conclusiones.

2. Las grandes cifras; Renta y Ocupación de los sectores culturales en la Comunidad Valenciana

Para aproximarnos al fenómeno de la producción cultural, quizás el procedimiento inicial sea trata de acotar la dimensión cuantitativa del mismo. Así la Comunidad Valenciana contaba en el segundo trimestre de 1999 con 24.500 ocupados en actividades culturales[1], lo

[1] Las actividades culturales comprenden, a partir de la Clasificación de Actividades Económicas (CNAE 93), según la nueva metodología sobre indicadores y estadísticas culturales las siguientes: Edición, artes Gráficas, Reproducción de soportes grabados, fabricación de aparatos de recepción,

Tabla I
OCUPACIÓN EN EL SECTOR DE LA CULTURAL 1999

	Ocupados (en miles)	*Distr. Porcentual*	*% ocupados*
Murcia (Región de)	2,8	1,00	0,7
Castilla-La Mancha	5,7	2,00	1
Galicia	9,8	3,50	1
Andalucía	24,5	8,60	1,1
Aragón	5,4	1,90	1,2
Resto de CC.AA.	14,4	5,10	1,3
Canarias	8,6	3,00	1,5
Castilla y León	12,9	4,50	1,5
Comunidad Valenciana	24,5	8,60	1,7
Balears (Illes)	5,3	1,90	1,8
País Vasco	14,7	5,20	1,9
TOTAL	284	100,00	2,1
Cataluña	81,1	28,60	3,4
Madrid (Comunidad de)	74,2	26,10	3,8

Fuente: Ministerio de Cultura (2002): La cultura en cifras.

que constituye un 8,6% del total de ocupados en el sector del conjunto del Estado Español y un 1,7% del total de ocupados en todos los sectores de la Comunidad Valenciana.

Estas cifras representan una posición modesta de la CV en la jerarquía de sistemas culturales del conjunto de España, con el mismo número de ocupados (en términos absolutos) que Andalucía, pero por debajo del 10% a escala nacional, lo que le correspondería aproximadamente por su peso poblacional y económico. Asimismo la especialización relativa de la ocupación de la CV en el sector cultural está bastante por debajo de Cataluña y Madrid (3,4 y 3,8% ocupados en actividades culturales sobre el total de ocupados respectivamente), pero también se encuentra por debajo del País Vasco y Baleares.

El Valor Añadido Bruto a precios de mercado entre 1993 y 1997 de las actividades de la cultura y el ocio ha

grabación y reproducción de sonido e imagen, fabricación de instrumentos musicales, actividades cinematográficas y de video, actividades de radio y televisión, otras actividades artísticas y de espectáculo, actividades de agencias de noticias, actividades de bibliotecas archivos y museos y otras instituciones culturales

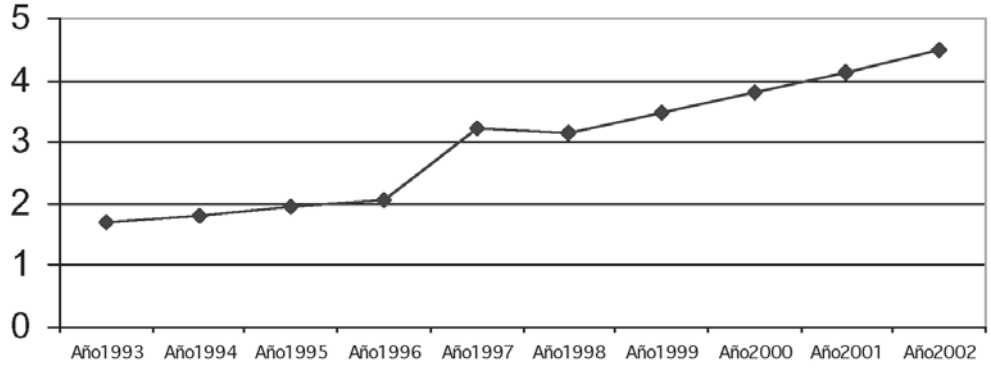
mostrado unas tasas de crecimiento interanual en la Comunidad Valenciana de casi el 25%, por lo que con estimaciones relativamente prudentes, podríamos hablar que en el año 2002 la participación del VABpm del sector de la cultura y el ocio podría rondar el 4,5% del PIB de la Comunidad Valenciana[2].

Esta cifra, aún distante de los datos referidos a Madrid y Cataluña que podrían situarse en el 12% y el 7% respectivamente nos muestra que la participación en el PIB regional del sector de la cultura y el ocio se sitúa por encima de otras actividades como la agricultura o el sector de la energía[3].

3. Producción simbólica y territorio

Una vez acotada la dimensión pasemos a analizar como se asienta sobre el territorio. En este sentido cabe considerar que la producción simbólica ejerce una doble funcionalidad a partir de la perspectiva de análisis territorial. Desde el punto de vista interno la cultura conecta con el territorio en varias dimensiones; a) por una parte se trata de un sector económico con tasas de crecimiento superiores al conjunto de la economía y en general poco depredador del medio; es decir con capacidad de generar valor añadido, renta y ocupación sin excesivos costes. b) En segundo lugar la producción simbólica es el ingrediente básico en los procesos de cohesión territorial al construir los sentimientos de identidad y pertenencia. c) Finalmente el acceso a la práctica y el consumo de cultura satisface unas demandas que van más allá de la mera ocupación del tiempo de ocio y que tiene que ver con la capacidad de desarrollo integral de los ciudadanos a tra-

ESTIMACIÓN (1998-2002) DE LA PARTICIPACIÓN DEL VABpm EN EL PIB DE LA COMUNIDAD VALENCIANA



Fuente: adaptación de García, Fernández y Zofio (2000).

[2] Estimaciones propias a partir de Garcia, Fernandez y Zofio (2000).

[3] La agricultura representaba el 2,9% del VAB y el sector de la energía el 3% en el año 2000. Fuente IVIE, Datos Básicos de la Comunidad Valenciana 2001. Generalitat Valenciana.

vés de sus elementos expresivos y comunicativos; es decir tiene que ver con su calidad de vida.

Desde el punto de vista de las relaciones con otros espacios territoriales la producción simbólica establece el marco de las relaciones de competencia, colaboración y complementariedad, de manera que se pueden establecen relaciones de dominación cultural y económica con espacios permeables a nuestra producción simbólica[4], y se pueden establecer redes de colaboración o complementariedad con espacios de comunicación simbólica recíproca. Es por ello que la potencia de la producción simbólica de un territorio dibuja con mucha determinación la frontera de posibilidades de crecimiento y desarrollo de un espacio.

Territorialización de los sistemas culturales locales de la Comunidad Valenciana

La producción, la distribución y el consumo cultural son fenómenos ligados a la realidad urbana y se benefician de las economías de aglomeración de las grandes ciudades[5]. Desde esta perspectiva, la estructura de ciudades y su jerarquía contextualiza por tanto la provisión de cultura en la Comunidad Valenciana. A partir de los trabajos de Carrasco, (Carrasco,2000) podemos establecer 4 tipologías de Sistemas culturales locales. En el primer nivel hay que ubicarlo en la ciudad de Valencia donde se concentra gran parte de la creación, producción, distribución y consumo de cultura del total de la Comunidad Valenciana y que como veremos más adelante sigue un modelo de "gran ciudad", generando incluso cierto efecto succión (Rausell y Carrasco 2000) que eclipsa algunas actividades que se manifiestan en las comarcas de las coronas metropolitanas.

[4] La penetración mundial del capitalismo Norteamericano no puede entenderse sin el papel que juega la industria de la producción simbólica de Hollywod.

[5] Madrid y Cataluña –por el efecto de Barcelona- concentran más del 55% de la ocupación y casi el 80% de las Ventas. Fuente; Garcia, Fernandez y Zofio (2000) y Ministerio de Cultura: *Las cifras de la Cultura en España*.

En segundo lugar tenemos a los espacios conformados por la ciudad de Alicante y la ciudad de Castellón (junto con Vila-Real y Benicàssim). En ambos casos la capitalidad provincial es contrastada en término de provisión cultural, aunque en términos absolutos son sistemas bastante distanciados de la realidad de la ciudad de Valencia. En tercer lugar podemos definir a los Sistemas Culturales de Tercer Orden que se ubican principalmente en el espacio de las Comarcas Centrales y cuya distancia a las ciudades de Alicante y Valencia les dotan de cierta personalidad y autonomía aunque su realidad en términos de producción, distribución y consumo cultural queda determinada por la lógica de la dimensión local (Rausell et ali. 2002) que en el mejor de los casos (Alcoi, Gandia) se sitúa entre los 50.000 y 60.000 habitantes. Finalmente podemos describir cierto dinamismo de otros núcleos menores ubicados en realidades geográficas más periféricas cuyas características son muy variadas y entre las que podríamos destacar a) Sistemas locales castellanoparlantes y de cierta dimensión poblacional (Requena, Orihuela, Villena); b) Sistemas locales con cierta singularidad en términos histórico-artísticos (Morella); c) Sistemas Locales muy próximos a las grandes capitales, pero en los que subsiste cierta lógica propia (Elche, Sagunto).

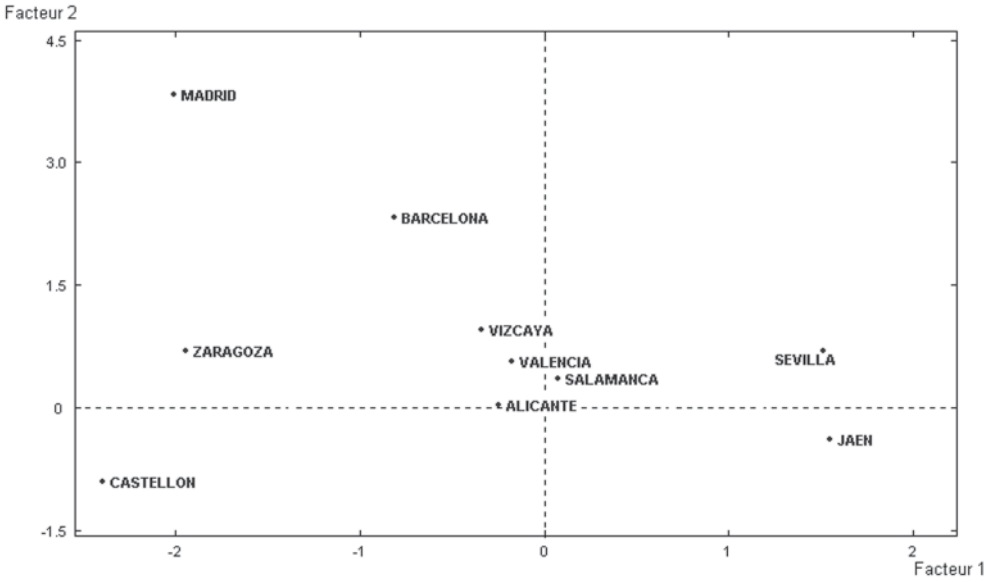
Es evidente que la variable poblacional es la variable más relevante para determinar el dinamismo de los sistemas culturales locales, y que las relaciones entre los sistemas culturales locales son claramente radiales (participación en el Circuit Teatral Valencià, Consorci de Museus, programas del SARC, etc.) con su centro en la ciudad de Valencia

La provisión de cultura en la Comunidad Valenciana en un análisis regional

Si tratamos de profundizar en el ámbito de los "estilos" de provisión de actividades culturales, para tratar de caracterizar el modelo cultural de la Comunidad Valenciana, podemos utilizar el análisis de Carrasco y Rausell, (2001) que nos muestra algunas informaciones de interés. En dicho análisis se estudia la provisión de servicios culturales en los sectores de Cine, Teatro y Música Clásica y con datos de 1998 podemos obtener una clara fotografía de la posición y el estilo de provisión de cultura en las provincias de la Comunidad Valenciana.

Aunque simplificando[6] la representación gráfica del plano factorial anterior podría interpretarse como que cuanto más a la izquierda se encuentre situado el punto, mayor es la cantidad provista *per cápita* de cine, teatro y música, mientras que cuanto más hacia arriba esté situada la provincia, esta provisión se realiza de manera más profesional y actúan en mayor medida los mecanismos de mercado. El centro del eje de coordenadas representa el comportamiento medio. La primera información que cabe destacar es que a pesar

[6] Para más detalles consultar Carrasco y Rausell (2001).

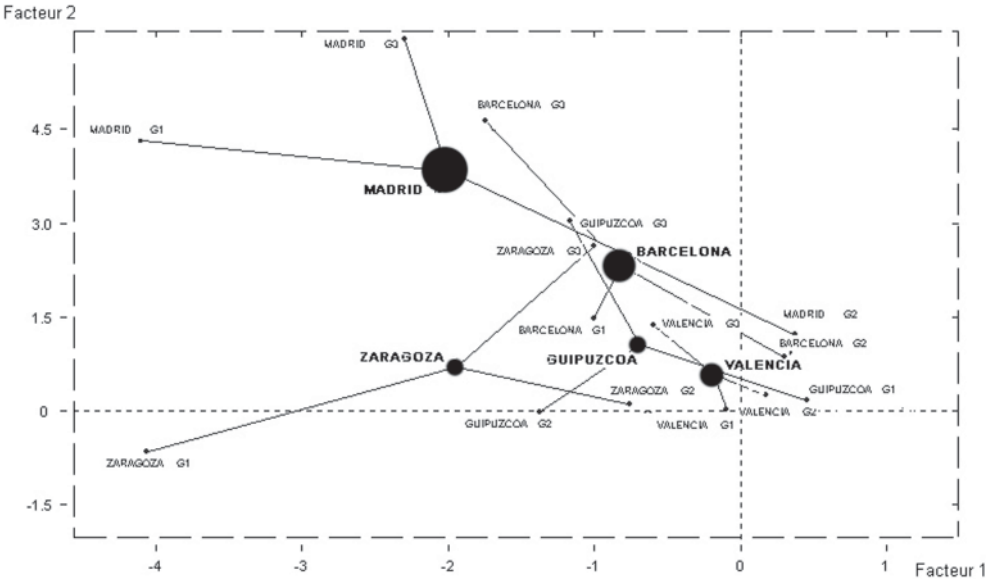


Fuente: Adaptación de Carrasco y Rausell (2001).

de que los datos se hayan relativizado por habitante, la provincia de Valencia se encuentra muy cerca de la media de las provincias españolas y muy lejos de las posiciones de Barcelona y Madrid. Además es posible encontrar otras provincias que proveen más per capita y lo hacen de forma más profesional. Alicante se sitúa prácticamente en la misma cantidad de provisión, aunque esta provisión se realiza dependiente de estructuras de "no-mercado" en mayor medida. Castellón por el contrario presenta unos índices de cantidad per cápita muy superiores (superiores incluso a los de Madrid) pero con un índice de provisión profesional muy bajo.

Si atendemos al estilo de provisión[7] podemos observar en el gráfico una representación de provincias españolas con mayor población dónde cada una de ellas está representada por una red formada por el posicionamiento de cada provincia respecto a las artes escénicas (G1), la música clásica (G2), y el cine (G3), y que el centro de gravedad de la red queda situado en el plano factorial. A partir de este análisis podemos observar que la provincia de Valencia repite el estilo de las provincias que contienen grandes ciudades de manera que es la provisión teatral per cápita (G1) la que orienta principalmente el indicador de cantidad hacia la izquierda. La provisión de teatro constituye así el verdadero elemento diferenciador de la oferta cultural de las grandes ciudades.

[7] El "estilo de provisión" vendría a conceptualizar las relaciones entre los distintos subsectores (cine, música clásica, teatro) y cómo cada uno de ellos desplaza al centro factorial hacia su posición.



Por el contrario la música se oferta de forma mucho más territorializada, de manera que las ratios per cápita (G2) son bastante menos favorables para los territorios con grandes ciudades. Finalmente la provisión de cine (G3) si que parece mostrar importantes economías de escala de manera que en las grandes ciudades la oferta cinematográfica representa el segmento más de mercado de la provisión cultural. Aún con este estilo genérico de gran ciudad, la ubicación de Valencia en este contexto muestra un moderado mejor comportamiento de la provisión en música que Barcelona y Madrid[8] y una notable debilidad de la provisión teatral. La situación de la provisión de cine podríamos decir que corresponde a su escala.

Por el contrario, ni Alicante ni Castellón muestran ese estilo de gran ciudad y el elemento más destacable es que ofrecen prácticamente el mismo índice de cine y que Castellón destaca enormemente por su provisión *per capita* de música clásica (el efecto de las Sociedades Musicales) y, en menor medida, de teatro, en entornos muy ligados a las políticas culturales.

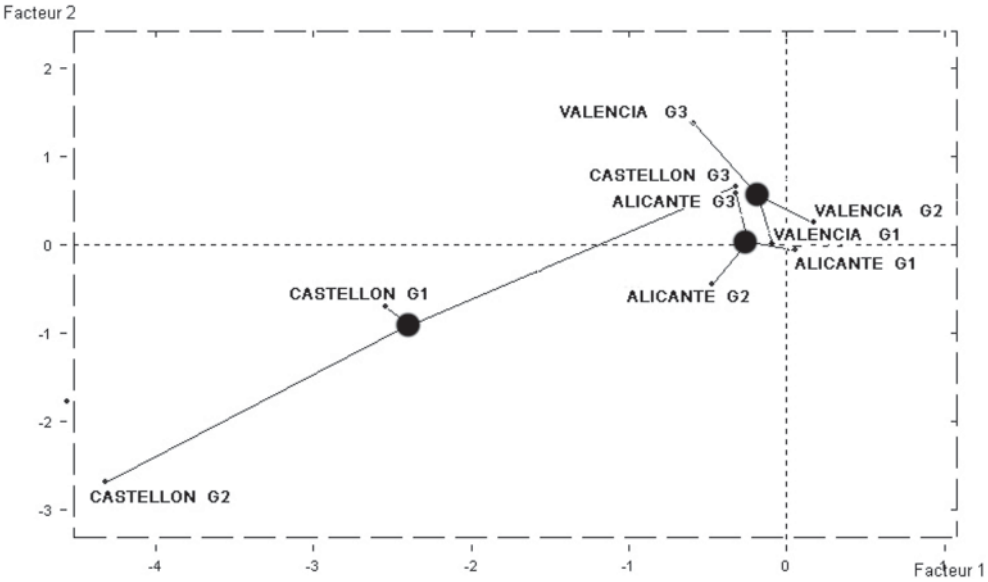
Una vez realizada cierta aproximación territorial, explicitamos seguidamente algunas las características de los sectores que componen la actividad cultural.

4. Las industrias culturales

El sector audiovisual

La actividad del sector audiovisual está en el ámbito nacional muy concentrada en Madrid y Barcelona, por tanto sólo cabe hablar de un modesto sector que cubre parte del mercado regional y cuyas unidades más profesionalizadas se

[8] Cuya explicación habría que atribuirla sin duda a la oferta derivada de la existencia de las Sociedades Musicales (Rausell y Estrems 1999).



encuentran ligadas a la actividad de la televisión autonómica. Según las estimaciones realizadas por los estudios previos al Libro Blanco del sector audiovisual encargado por la Generalitat Valenciana[9] se trata de un sector compuesto por unas 600 empresas de las cuáles el 60% se encuentra radicadas en la provincia de Valencia con una facturación de entre unos 400 y 465 millones de euros, que emplea a unos 7.000 trabajadores directos[10], lo que supondría un 0,5% de la población ocupada y un 0,7% del PIB regional. La actividad global del sector y especialmente la producción viene muy condicionada por las actuaciones de la administración autonómica y la RTVV. En 1997 y en 2000 los agentes relevantes han firmado sendos protocolos para la promoción y fomento del sector con la Administración Autonómica con resultados difíciles de calibrar a medio plazo. El hecho cierto es que la capacidad de producción propia de largometrajes que podría actuar como indicador de la madurez del sector nos muestra una irregularidad y debilidad notable en los últimos siete años. Actualmente se está en fase de expectativa ante un proyecto como la Ciudad de la Luz en Alicante[11] que podría reorientar y quizás redimensionar la trayectoria del sector.

[9] GRP consultores (2002): El Sector Audiovisual de la Comunidad Valenciana: situación, dimensiones y perspectivas. Documento de Síntesis. http://www.portaveu.gva.es/radiografia_audiovisual.htm.

[10] De los cuáles 800 son de la corporación RTVV.

[11] Proyecto consistente en la ubicación de un complejo relacionado con la producción audiovisual (parque temático, estudios de rodaje, centro de formación, ect...) en Alicante, promovida por la Sociedad Parque Temático de Alicante (más de 9,6 millones de Euros de capital, propiedad en un 98,5% de la Generalitat Valenciana).

Tabla 2
EVOLUCIÓN DE LA EDICIÓN DE TÍTULOS

	Numero de títulos					*Tasas*				
	1997	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*98/97*	*99/98*	*00/99*	*01/00*	*01/97*
España	54.943	60.426	61.426	62.224	67.012	9,98	1,65	1,30	7,69	21,97
Comunidad Valenciana	2.897	3.282	3.542	3.246	3.809	13,29	7,92	-8,36	17,34	31,48
Alicante	426	495	560	512	630	16,20	13,13	-8,57	23,05	47,89
Castellón	100	185	132	155	215	85,00	-28,65	17,42	38,71	115,00
Valencia	2.371	2.602	2.850	2.579	2.964	9,74	9,53	-9,51	14,93	25,01

Fuente: adaptado del Ministerio de Cultura: http://www.mcu.es/lab/libro/d2002/index.html

Si atendemos a los contenidos, la producción valenciana parece que sólo ha mostrado ser competitiva en el genero denominado tele-basura

Desde el punto de vista de la demanda la Comunidad Valenciana, el mercado audiovisual constituye uno de los que tiene los indicadores más potentes del conjunto del Estado. El consumo de radio se sitúa por encima de la media nacional, la asistencia media por habitante al cine es de 3,6 cuando la media se sitúa en el 3,3. Respecto al consumo de televisión nos ubicamos en la tercera posición (234 minutos en 1999)[12] sólo superados por Cantabria, Castilla la Mancha y Extremadura.

El sector editorial

El sector de la edición de libros es una de las industrias culturales que mayores tasas de crecimiento ha mostrado en los últimos años. Como en el resto de las industrias culturales la cifra de negocios se concentra en Cataluña (especialmente Barcelona) y Madrid (más del 70% de los títulos editados) ubicándose la Comunidad Valenciana por detrás de Andalucía con un 5,7% del número de títulos en el año 2001.

A pesar del incremento diferencial de la producción valenciana, el porcentaje representación en el conjunto de España aún ha perdido posiciones, ya que en 1996 se situaba en el 5,8%. Destacando las características diferenciales del sector en la Comunidad Valenciana, podemos decir que se trata de un sector compuesto por empresas de tamaño mediano y pequeño (seis empleados de media, frente a los 23 de Cataluña) con unas tiradas bastante por debajo de la media nacional[13] (1.628 ejemplares frente a los 4.481 de tirada

[12] Fuente: Asociación para la Investigación de los Medios de Comunicación (AIMC). Estudio General de Medios.

Tabla 3
AÑO 2000. DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE LA EDICIÓN DE TÍTULOS

	Total	*Madrid*	*Cataluña*	*Euskadi*	*Andalucía*	*Galicia*	*Valencia*
Verticales %	100	100	100	100	100	100	100
Literatura	17,8	14,8	21,7	16,7	12,4	19,9	11,4
Infantil y juvenil	16,4	14,6	18,2	28	7	21,4	9,8
Texto no universitario	24,4	26,1	21,5	29	22,7	32,6	30,5
Científico/Técnico	10,8	13,1	8,4	3,4	15,2	5,5	18,8
Ciencias sociales y Humanid.	11,4	15,7	6	13,6	25,5	3,4	13,2
Libros prácticos	5,8	5,5	7,4	1,5	0,8	1,0	0,2
Divulgación general	8	5,5	10,7	3,5	5,2	12,5	13,2
Diccionarios/Enciclopedias	2,3	2,1	2,7	1,6	0,2	1,2	1,3
Cómics	0,8	0,1	1,6	0	0	0,2	1,4
Otros	2,4	2,4	1,9	2,7	11,1	2,3	0,2

Fuente: XIII estudio del comercio interior del libro en España. 2000. Federación de Gremios de Editores de España:http://www.federacioneditores.org/

media nacional) aspecto que parece indicar un sector relativamente atomizado con reserva del mercado regional en lengua valenciana, y con importante protagonismo de la edición institucional (Generalitat Valenciana y Universidades) Según muestra la tabla 3 sus especializaciones relativas respecto a las materias son la edición de libros de texto no universitario (30,5% en la CV frente al 24,4% del total de las zonas), la edición de libros científicos/técnicos (18,8 frente al 10,8%) los libros de divulgación general (13,2% frente al 8%), y los cómics (1,4% frente al 0,8%). En cambio la literatura y la edición infantil y juvenil tienen una presencia relativa, bastante por debajo de la media nacional.

Desde el punto de vista de la demanda, podemos señalar que según muestran los estudios de hábito y consumo de libros en España, en la Comunidad Valenciana se da una de las tasas más altas de no lectores (más de un 52% de no-lectores, sólo superados por Andalucía) aunque sin embargo los lectores frecuentes (un 34% que leen libros alguna vez a la semana) dedican más horas que la media nacional. Por otra

[13] Por lo que el porcentaje de participación en el conjunto del Estado Español en términos de ejemplares se reducía al 2% en el año 2000 y la facturación alrededor del 1% (4.035 millones de pesetas, frente a los 420.000 del conjunto de España). Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). *Estadística de la Producción Editorial de Libros* y XIII estudio del comercio interior del libro en España, 2000. Federación de Gremios de Editores de España:http://www.federacioneditores.org.

Tabla 4
INFRAESTRUCTURA GLOBAL DEL MERCADO DE ARTE, POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

	Galerías de arte	*Casas de subasta*	*Críticos y tasadores*	*Salas de exposición complement.*	*Asociaciones*
TOTAL	853	20	378	759	107
Cataluña	213	7	78	147	27
Madrid (Comunidad de)	205	12	135	128	29
Comunidad Valenciana	98	0	53	86	6
Andalucía	73	0	27	86	6
País Vasco	54	0	5	57	8
Balears (Illes)	42	0	12	18	5
Castilla y León	40	0	6	77	4
Galicia	24	0	18	25	5
Asturias (Principado de)	22	0	3	20	4
Aragón	20	1	19	36	5
Cantabria	16	0	1	18	1
Resto	46	0	21	61	7

Fuentes: - Unión de Asociaciones de Galerías de Arte de España (UAGAE). El Sector de Galerías de Arte en España - Agenda Lápiz 2000.

parte una importante dificultada para la edición en valenciano es que el porcentaje de lectores en valenciano sólo es del 19% (mientras que en Cataluña es del 48%, en Baleares del 35%, en Galicia del 25% y en Euskadi del 20%)[14].

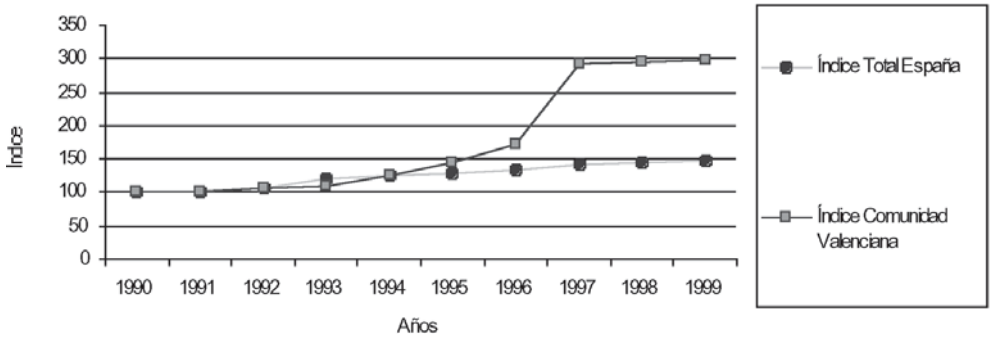
5. Las artes plásticas, museos y patrimonio

Desde los inicios de la política cultural de los gobiernos autonómicos, las artes plásticas han constituido uno de los sectores insignia de la intervención pública. Sin embargo en términos comparativos la estructura del sector queda como en muchos otros ámbitos, en tercer lugar pero lejos de la densidad y potencia de Madrid y Barcelona.

Tampoco parecen detectarse variación en las posiciones relativas en los últimos 10 años. Las galerías de arte valencianas en 1993 representaban el

[14] Fuente: Encuesta de Hábitos de Lectura y compra de libros en España. 2001. Federación de Gremios de Editores.

EVOLUCIÓN DE LOS BIENES INMUEBLES INSCRITOS COMO BIC
(ÍNDICE 1990=100)



12% del total nacional, la misma cifra que puede observarse en el año 2001. También entre 1994 y el año 2000 se ha pasado en la comunidad valenciana de 3,1 museos por 100.000[15] habitantes (igual que la media nacional) a 3,9 (mientras que la media nacional alcanzaba sólo los 3,6). La protección del patrimonio inmueble, por el contrario, sí que parece haber concentrado la atención a partir de 1995 como puede comprobarse en el gráfico siguiente, con un crecimiento notable de la inscripción de bienes inmuebles para declaración de Bienes de Interés Cultural. Así se ha pasado de 218 bienes inscritos en 1990 (el 2,4% del total nacional) a 648 (el 4,85% del total nacional).

Museos y patrimonio constituyen el vínculo más evidente entre cultura e impacto económico a través de la generación de flujos de visitantes, pero también constituyen los ladrillos sobre los que asienta la memoria colectiva y por tanto la cohesión social y el sentido de la pertenencia. Por ello hay que ser cuidadoso en la gestión de ambos objetivos para evitar que a través de la "tematización" de nuestro legado histórico lo estemos banalizando hasta el extremo de no servir como referente simbólico[16].

En el ámbito del arte contemporáneo en IVAM continua siendo un referente indiscutible y concentra gran parte de la atención presupuestaria del gobierno autonómico[17]. Al mismo tiempo se van consolidando también otros espacios como l'Espai d'Art Contemporani de Castelló y la política expositiva se ha diseminado por el territorio gracias a la articulación del *Consorci de*

[15] Para este mismo índice Alemania cuenta con un 7,1, Italia un 6,3, Grecia un 2,2 y Portugal un 3,1.

[16] El ejemplo extremo sería Terra Mítica.

[17] El presupuesto para el IVAM en el 2002 es de 2.005 millones de pesetas un 14% más que en el año 2001. El número de visitantes del IVAM fue de 184.000 en el año 2000 y 210.000 en el 2001.

Museus. El problema del arte contemporáneo, en el que la Comunidad Valenciana podría tener algunas ventajas competitivas es que aún aportando elevado valor añadido simbólico al territorio, desde el punto de vista económico el impacto es reducido y además desde la perspectiva de los hábitos culturales continua siendo uno de los sectores con mayores dificultades para atraer a públicos y por tanto la legitimación de la intervención pública resulta difícil ya sea desde la argumentación de la "democratización de la cultura" como desde la visión más financiera

6. El teatro y la música clásica

El Teatro y la música clásica, junto con las artes plásticas son las actividades culturales que en mayor medida visualizan el "contenido" cultural de un espacio territorial. Es por ello que muchas veces se habla de mayor o menor dinamismo en función de los parámetros que configuran a estas actividades. Desde el punto de vista cuantitativo real y de impacto sobre ocupación y renta, es evidente que estas actividades aportan contribuciones muy modestas frente a las industrias culturales convencionales.

La producción teatral valenciana

La realidad de la producción del teatro profesional en la Comunidad Valenciana se compone de la producción pública y a un número relativamente reducido de compañías agrupadas[18] en la AVETID[19] que manifiestan una clara dependencia de la política de subvenciones del sector público en un doble sentido. Por una parte aproximadamente una cuarta parte de sus ingresos provienen directamente de las subvenciones[20] y por otra su supervivencia viene condicionada por la participación en circuitos de exhibición públicos (campañas del SARC, Circuit Teatral Valencia, Teatros Públicos). La estructura empresarial de la producción teatral no llega a dar el salto definitivo hacia la profesionalización tanto en los aspectos artísticos como de gestión (Bellvis 2002) aunque ya hay un grupo importante de compañías con tasas de pervivencia empresarial bastante prolongadas. La política teatral, tan relevante para el modelo de funcionamiento del sector dada su inmadurez, prácticamente no ha variado en la última década y las subvenciones directas muestran una lánguida tendencia hacia el estancamiento.

[18] En 1994 la AVETID agrupaba a 16 compañías y en el 2002 a más de 25, aunque algunas de ellas con actividad irregular. También habría que tener en cuenta a algunas compañías que no se incluyen en la asociación por su carácter jurídico, pero cuya actividad es altamente profesional como L'Horta Teatre.

[19] *Associació Valenciana d'empreses de teatre, dansa i circ*.

[20] En Rausell 1999, página 282, se aportan algunos datos para principios de los años 90. En la actualidad la política de ayudas consiste en: a) Ayudas a la creación; b) Concertación, producción y giras de empresas de teatro; c) Ayudas para la producción y giras de empresas de danza; d) Mantenimiento de salas de exhibición; e) Ayudas a la formación e investigación; f) Ayudas a entidades sin ánimo de lucro; g) Ayudas a proyectos de especial interés.

Tabla 5
AYUDAS DE TEATRES DE LA GENERALITAT (MILLONES DE PTAS.)

	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*
a) Ayudas a la creación	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
b) Concertación, producción y giras de empresas de teatro y danza	125,0	159,0	177,6	162,1	161,9
d) Mantenimiento de salas de exhibición	0,0	6,0	7,0	6,0	6,0
e) Ayudas a la formación e investigación	6,0	7,0	8,0	8,0	5,0
f) Ayudas a entidades sin ánimo de lucro	9,0	13,0	16,0	16,0	16,0
g) Ayudas a proyectos de especial interés	7,6	7,6	9,0	9,0	7,6
Total	150,0	195,0	220,0	203,5	198,8

Fuente: Teatres de la Generalitat.

En estos momentos se vislumbran una serie de cambios que pueden cambiar las circunstancias en las que se desenvuelve el sector desde el punto de vista de la producción. En primer lugar una serie de éxitos artísticos en los dos últimos años han ampliado la notoriedad y las fronteras limitadas de la producción valenciana y ya no resulta tan infrecuente observar a compañías valencianas en los principales centros de exhibición nacionales (Madrid y Barcelona). Por otra parte un difuso proyecto denominado la Ciudad del Teatro, de titularidad pública, diseñado como espacio de formación, producción y exhibición en las antiguas instalaciones de Altos Hornos del Mediterráneo del Puerto de Sagunto[21], puede servir de catalizador para la consolidación integral de la actividad teatral. Finalmente también hay que destacar la presente discusión sobre la ley del Teatro que cambiará el marco institucional de actuación

La exhibición del Teatro en la Comunidad Publica se articula alrededor de tres ejes; la exhibición de los teatros directamente gestionados por entes públicos como Teatres de la Generalitat (4 salas en Valencia y 1 en Alicante), o Diputaciones (programación de teatro infantil), la escasa exhibición privada muchas veces ligada a espacios gestionados por compañías de teatro, y la exhibición municipal en torno al Circuit Teatral Valencià. A partir de esta red de exhibición, de las aproximadamente 40.000 funciones anuales que se han celebrado en España de promedio en los últimos 3 años, más de 4000 se han realizado en

[21] En Rausell y Carrasco (2000a) se hace analiza las posibilidades y las virtudes del uso cultural del Patrimonio Industrial de Puerto de Sagunto.

Tabla 6
EVOLUCIÓN DE LOS ESPECTADORES DE TEATRO
EN LA COMUNIDAD VALENCIANA (VALORES ABSOLUTOS)

		1999	*2000*	*2001*
España		9.736.735	10.294.020	9.643.094
	Profesional	7.290.931	7.377.853	6.453.447
	Aficionado	2.445.804	2.916.162	3.190.062
Com Valen		1.037.894	1.123.211	1.229.595
	Profesional	649.090	487.346	593.527
	Aficionado	388.804	635.865	634.998
(índices 1999=100)				
Año		*1999*	*2000*	*2001*
España		100	105,72	99,038
	Profesional	100	101,19	88,513
	Aficionado	100	119,23	130,430
Com Valen		100	108,22	118,470
	Profesional	100	75,08	91,440
	Aficionado	100	163,54	163,321

Fuente: Anuario SGAE 2002 y elaboración propia.

la Comunidad Valenciana, lo que supone un 10% del total[22], cifra que se corresponde con la magnitud poblacional del territorio. Sin embargo cabe matizar este dato, ya que si consideramos la segmentación entre teatro aficionado y profesional, podemos detectar que respecto al teatro profesional sólo se representan el 7% de las funciones en el ámbito nacional, mientras que en el caso del teatro aficionado este porcentaje supone más del 17%. Cifras que demostrarían una relativa especialización de la Comunidad Valenciana en la exhibición del teatro aficionado[23]. La caída de espectadores de teatro profesional en el último año en el conjunto de España queda compensada en la Comunidad Valenciana por el notable incremento de espectadores de teatro aficionado.

[22] Fuente Anuario SGAE 2002.

[23] Recientes experiencias como el circuito del café-teatro en la ciudad de València muestran las posibilidades de demanda del teatro aficionado de pequeño formato.

La exhibición y el consumo

Recientes estudios sobre la demanda de teatro en Valencia muestran que, a pesar de la elevada deseabilidad social manifiesta sobre dicha actividad cultural, sólo un 7% de la población muestra hábitos de asistencia teatral (Luna 2002) y que las posibilidades de crecimiento de la demanda son mayores en ciudades medias (de 30.000 a 200.000) y pequeñas (menos de 5000) que en las grandes. Esto dibuja una situación en la que la oferta teatral básicamente ligada a las grandes ciudades puede estar extendiéndose a municipios más pequeños y contribuyendo de alguna forma a la democratización del acceso y, en consecuencia, a la mejora de la calidad de vida de ciudadanos no residentes en áreas metropolitanas. El Circuit Teatral Valencia y otras experiencias similares (como las campañas del SARC) singularizan la experiencia valenciana en un marco donde los mercados están bastante fragmentados (por razones lingüísticas y por los costes de movilidad de las compañías). La opción del teatro valenciano, una vez establecida con cierta dignidad la red de infraestructura física de exhibición, en estos momentos pasa por consolidar sector de producción a través de ayudas públicas más imaginativas y abordar con mucha mayor información y mejor "fine tunning" políticas de estímulo de la demanda. La competitividad del sector no dependerá de sus deficiencias estructurales, sino de razones ligadas a la creatividad y acierto de sus protagonistas.

Música Clásica

La música es sin duda, y al margen de tópicos, el verdadero factor diferencial de la realidad cultural de la Comunidad Valenciana. La existencia de las Sociedades Musicales marca la diferencia en el ámbito de la formación y la práctica musical. La aparición de las Sociedades musicales se remonta a mediados del Siglo XIX y en muchos casos su presencia es fruto del esfuerzo asociativo de la parte más dinámica de la sociedad civil. Las consecuencias actuales de este fenómeno histórico, que se organiza federativamente a partir de los años sesenta, son en primer lugar la consolidación de una densa red de práctica y aprendizaje musical, convirtiendo a la música en el hecho cultural con mayor grado de territorialización en la Comunidad Valenciana.

Según los datos que aparecían en el I Congreso de Sociedades Musicales, en los primeros años de la década de los 90 se estimaba un presupuesto global del conjunto de las Sociedades Musicales que no llegaba a los 900 millones de pesetas. En 1997 esta cifra alcanzaba los 3.500 millones de pesetas y en la actualidad podemos estimar que supera ampliamente los 5.000 millones de pesetas. Estas cantidades evidencian, en primer lugar, que las Sociedades Musicales tienen impactos económicos y de ocupación de dimensión relevante para el sector de la cultura en la Comunidad Valenciana, y en segundo lugar, que dicho impacto es creciente en el tiempo y que aún se encuentra lejos de sus límites. Esta importancia económica aún es mayor si

consideramos el efecto multiplicador sobre otras actividades e industrias vinculadas (edición musical, industria fonográfica, fabricación de instrumentos, formación musical, música en vivo de otros géneros) y toda la "economía gris" generada alrededor de las Sociedades Musicales. A pesar de estas apabullantes dimensiones la atención pública sobre el fenómeno oscila entre la indiferencia y la franca animadversión.

La oferta de música clásica al margen de las Sociedades Musicales se concentra en los auditorios con programación regular de las grandes ciudades (Valencia, Alicante, Castellón, Torrent, Alcoi..) y en los numerosos festivales. El resultado es una densa oferta de conciertos que suponen el casi el 15% de media entre los años 1997 y 2001 del total de la oferta española, también el 15% de los espectadores, aunque sólo suponen el 5,6% de la recaudación, aspecto demuestra que la provisión se hace en mayor medida que en el resto de España en circuitos subvencionados por el sector público o a través del "tercer sector" que constituyen las Sociedades Musicales.

La música reúne todos los rasgos relevantes para convertirse en elemento estratégico de la producción simbólica en la Comunidad Valenciana. Su carácter de código universal (y por tanto intercambiable con el resto del mundo), el ingente capital humano acumulado a través de la práctica y la formación musical, la excelente red civil y de infraestructuras de las Sociedades Musicales que llega a todo el territorio, la reducción de los costes de transmisión a través de la digitalización que permiten las nuevas tecnologías, la vidente conexión con elementos ligados a la configuración de la identidad colectiva y el sentido de pertenencia, la robustez de la demanda interna de música ligada a los fenómenos festivos,... son suficientes argumentos para justificar una orientación estratégica de intervención basada en las capacidades competitivas del sector musical.

7. Política Cultural

Si consideramos el conjunto del sector de la cultura y el ocio tal y como lo hacen diversos autores (García, Fernández y Zofio 2001), parece ser que la participación del sector público en la

Tabla 7
CONCIERTOS, RECAUDACIÓN Y ESPECTADORES DE MÚSICA CLÁSICA. COMUNIDAD VALENCIANA Y ESPAÑA. PROMEDIO 1997-2001

Promedio 1997-2001	*España*	*Comunidad Valenciana*	*CV/España*
Conciertos	15.820	2.322	14,7%
Recaudación (euros)	28.664.553	1.617.677	5,6%
Espectadores	5.065.203	786.959	15,5%

Fuente: Anuario SGAE 2002 y elaboración propia.

generación de valor añadido y ocupación es relativamente modesta. De los datos disponibles para 1997, el sector público y en el conjunto de España sólo aporta el 8% del VABpm y el 7,4% de los asalariados de la producción y ocupación cultural. En este contexto la Comunidad Valenciana se sitúa en una zona bastante intermedia (90% VABpm privado y 10% público, 7,8% de asalariados públicos), entre aquellas comunidades donde la participación pública queda muy reducida por el dinamismo de la generación privada de riqueza (Cataluña 4,3%, Madrid 1,6%, Aragón, 4,35%) y aquellas Comunidades dónde la participación del VABpm del sector público supera el 14% (Andalucía, Castilla y León, Castilla la Mancha, Extremadura, Galicia). Sin embargo estas cifras resultan engañosas respecto a la importancia de las políticas culturales en la articulación de los sectores y las actividades culturales y más aún en la configuración de los sentidos simbólicos de dicha producción y sus posibilidades de generar cohesión social y mayor calidad de vida. El sector público es sin duda uno de los principales demandantes y uno de los principales proveedores de infraestructuras de producción, exhibición, y distribución, sin las cuáles seria imposible el desarrollo de muchas actividades que finalmente constan como generadoras de VAB privado. Es por ello que la importancia de la política cultural transciende a su dimensión estrictamente económica

Para caracterizar la política cultural en la Comunidad Valenciana en primer lugar podemos atender a su dimensión presupuestaria sobre la que podemos afirmar que se mueve, en términos comparativos, en posiciones bastante modestas. Entre 1993 y 1997 (y las tendencias no han variado significativamente desde entonces) el gasto público en el sector cultural se situaba en torno al 2,4% y 4,4% del total de la Comunidad Autónoma, adscribiendo la CV al grupo de CCAA que menor interés mostraban por las políticas culturales, junto con Andalucía, Extremadura, y Navarra (García, Fernández, Zofío 2000). Si atendemos a los datos de gasto público per cápita la CV se situaba en 1997 alrededor de la media nacional (un poco más de 100 euros). De este gasto público total, aproximadamente un tercera parte corresponde a los gobiernos autónomos y otras dos terceras partes corresponden a las corporaciones locales (García, Fernández y Zofio 2000).

Respecto al modelo de política cultural, podemos decir que en el ámbito de los ayuntamientos ha seguido una lógica estrictamente local y ni siquiera en los municipios más dinámicos se ha considerado a la política cultural como un elemento estratégico para el desarrollo territorial (Rausell et al 2002). Por tanto, el estilo, cuando en el mejor de los casos superaba el umbral de mero escaparate de las fiestas patronales y de la construcción de infraestructuras básicas, ha sido insuficiente para generar hábitos de consumo y demandas o estructuras relativamente estables y autónomas de oferta. Sólo algunas experiencias como el Circuit Teatral Valencià o

los programas y campañas del SARC han tenido cierto impacto sobre la regularidad en la programación y la profesionalización de la gestión por parte de los técnicos municipales.

Respecto a la responsabilidad de los gobiernos autonómicos, cabe decir que la política cultural "se construye" en el período de los gobiernos del PSOE-PSPV (1982-1995) a partir de dos ejes: la construcción extensiva de infraestructuras culturales y cierta "normalización" en la provisión de servicios culturales con modelos diversos según sean los sectores de intervención (véase Rausell 1999). En términos comparativos con otras CCAA y atendiendo a la atención presupuestaria recibida por cada sector, podríamos decir que le modelo valenciano muestra una querencia mayor hacia los museos (especialmente por el peso del IVAM) y el teatro, y un menor interés relativo por la Arqueología y el Patrimonio y la promoción del libro (Rausell 1999:361). Considerando que especialmente en la CV la cultura ha sido un factor importante de enfrentamiento ideológico entre los partidos mayoritarios[24], podemos observar que, paradójicamente, una de las políticas públicas más continuistas desde el giro conservador en la presidencia del gobierno autonómico, es precisamente la política cultural[25]. En cuanto el modelo global de intervención prácticamente no podemos encontrar ninguna novedad sustantiva que permita hablar de diferencias ni desde el punto de vista de los objetivos, ni de los instrumentos[26]. Algunas grandes infraestructuras como la Ciudad de las Artes y las Ciencias en Valencia, la ciudad de la Luz en Alicante o la Ciudad del Teatro en Sagunto, o eventos (Bienal, Encuentro Mundial de las Artes) se encuentran aún en una nebulosa fase de concreción que dificulta la posibilidad de determinar si van a significar un cambio cualitativo en el marco de los sectores implicados o sólo se trata de iniciativas que, aún con vistosos impactos mediáticos, tengan escasa capacidad de afectar a la realidad. Lo que resulta evidente es que este tipo de actuaciones se enmarcan en un entorno de propuestas ocurrenciales que no responden a ningún tipo de planificación estratégica[27]. Desde el punto de vista normativo las nuevas leyes que

[24] PSOE de orientación socialdemocrata y Partido Popular de orientación liberal-conservadora.

[25] Respecto a la "querencia sectorial", podríamos decir que la política cultural del partido conservador mantiene el interés por el arte contemporáneo y los museos, pero sustituye al teatro por Patrimonio y muestra el mismo desinterés por el libro.

[26] Naturalmente esta afirmación debe entenderse como una necesaria simplificación para explicar la globalidad de la situación. Es evidente que alguna que otra experiencia como el *Consorci de Museus* sí que ha supuesto un avance notable en la territorialización de la oferta expositiva, que quedaba prácticamente concentrada en la ciudad de Valencia. También es de destacar especialmente en las artes plásticas el esfuerzo realizado para dar a conocer internacionalmente a autores valencianos.

[27] Un ejemplo, aunque anecdótico, evidente, de esta circunstancia es ya se haya puesto la primera piedra para la construcción de la Ciudad de la Luz de Alicante y en cambio no se ha acabado el libro blanco sobre el audiovisual valenciano, sector sobre el que se supone que tiene que afectar la intervención.

regulan el funcionamiento de los sectores culturales (Ley de la Música de 1998, Ley del Patrimonio 1998 o Ley del Teatro en fase de discusión) no necesariamente tienen impacto transformador si no se les dota de los textos reglamentarios correspondientes y de asignaciones presupuestarias suficientes, como ha sido evidente en el caso de la Ley de la Música cuyo impacto hasta el momento ha sido "0externalizar" a través de un organismo autónomo (Instituto Valenciano de la Música) la anterior limitada política desarrollada desde el servicio de Música de la Conselleria de Cultura[28].

Por otra parte, y en general, se puede hablar de una maduración de las políticas culturales, fruto en parte de una notable especialización y profesionalización de los recursos humanos destinados a la gestión cultural pública, pero aún así seguimos en un "estilo de política pública" donde ya se ha alcanzado cierto grado de consenso sobre los valores y los objetivos pero que el grado de certeza sobre los medios, los hechos y el conocimiento son muy débiles[29]. La ausencia de estudios, fuentes estadísticas normalizadas y en general de mecanismos y sistemas de evaluación de las políticas culturales hace que el debate social se limite a la discusión sobre actuaciones muy concretas[30] o se dirima en el espacio de los discursos grandilocuentes y de fácil consenso pero hueros de actuaciones, compromisos y verificaciones.

8. A modo de conclusiones

La dimensión de las actividades de la producción simbólica se encuentran en la Comunidad Valenciana en un limbo incómodo. Por una parte estructuralmente responden, gracias a la situación de Valencia, a las condiciones de una "gran ciudad" y disfrutan por tanto de algunas de las ventajas que suponen las economías de aglomeración en el ámbito de la creación producción y consumo cultural. Sin embargo la distancia (en términos de dimensiones) respecto a los grandes centros de producción nacional como Madrid y Barcelona ejerce un papel seriamente limitativo y de subordinación, especialmente patente en el marco de las industrias culturales. Aunque a corto y medio plazo resulte inviable alcanzar dichos niveles, sí que habría que pensar en opciones estratégicas que permitieran el salto que nos aproximara a los de cabeza y nos despegara del pelotón. Observar cuáles puedan ser los nichos de especializa-

[28] El mismo análisis cabría hacer para el creado Instituto Valenciana de la Cinematografía.

[29] Es el estilo decisorio que Meny y Thoening (1992) denominan pragmática y en el que se recurre a los supuestos expertos de prestigio (véase en nuestro caso a Irene Papas, Berlanga, ect..), se utiliza el empirismo para el desarrollo de la actuaciones (se hace lo mejor que se pueda) o se desarrollan variantes estratégicas.

[30] Resulta paradigmático que la actual oposición ciudadana a la política cultural del partido conservador se articule a través de una plataforma que trata de evitar el traslado de un claustro renacentista.

ción que pudieran permitir establecer redes de complementariedad con los grandes centros españoles o europeos puede ser una vía posible.

Desde el punto de vista sectorial el sector del arte contemporáneo puede ser importante ya que aunque sus efectos a nivel interno resultan limitados, si que generan el suficiente prestigio para mejorar las condiciones de negociación en la lucha por las jerarquías espaciales.

La competitividad de las raquíticas industrias culturales (edición y audiovisual) sólo puede plantearse a partir de decididas, acertadas y bien dotadas intervenciones del sector publico. La propuesta de la Ciudad de la Luz puede que sea de estas características, sin embargo nos preocupa que la ligereza del proceso y que su ubicación en la ciudad de Alicante cuestione de alguna manera la capitalidad de la ciudad de Valencia en un espacio donde ya las capitalidades (tanto las provinciales como la autonómica) tan necesarias para la competitividad en la producción simbólica, se expresan de formas muy débiles.

La música, por el contrario, debiera a nuestro entender convertirse en elemento central de la atención colectiva como opción estratégica en la articulación del sistema de producción cultural en la Comunidad Valenciana, planteando claramente como objetivo el "*sorpasso*" a nivel de la oferta de música de bandas y sinfónica en el ámbito nacional, pero también a medio plazo en actividades conexas como la edición de partituras, producción fonográfica de determinados segmentos, fabricación de instrumentos, música en vivo de Jazz, al formación de alto rendimiento.

Respecto a la dinámica territorial interna hay que afirmar que la democratización del acceso a la cultura y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos pasa por consolidar los sistemas culturales de tercer y cuarto orden para que las posibilidades de consumo y práctica cultural de calidad sean accesibles a aquellos que no habitan en las áreas metropolitanas. La estructura de red y la lógica supralocal deben imperar para potenciar a las ciudades medias de la Comunidad Valenciana.

Finalmente, al analizar la responsabilidad de las políticas culturales, podemos decir que prácticamente no ha habido cambios sustanciales en la transición del gobierno socialdemócrata al conservador, cuestión que por una parte ha permitido a los agentes del sector moverse en un entorno más o menos estable, pero por otra parte, y desde nuestra apreciación, ha hecho que se pierda, durante al menos el último quinquenio, la posibilidad de articular políticas de mayor calado y profundidad y con mayor conocimiento de las intervenciones y sus efectos. La mayor maduración del sector cultural exigía también una mayor profesionalización de las políticas culturales, no sólo sus aspectos técnicos y de recursos humanos (como así ha ocurrido) sino y principalmente en la elaboración de los objetivos y la evaluación de la eficiencia de sus instrumentos. En el 2002 prácticamente con-

tamos son los mismos sistemas de información sobre el funcionamiento de los sistemas culturales que en 1992, el mismo desconocimiento sobre las relaciones entre causas y efectos y mismos estilos de decisión y construcción de las políticas culturales, etc. Quizás incluso se trate de una década perdida en las posibilidades de afectar al entramado que configura nuestro sistema de producción simbólica, en un momento en que deviene en un factor estratégico para la definición de la competitividad de los territorios a medio plazo.

Bibliografía

BELLVIS, Luís (2002): "Análisis de la situación de las empresas productoras de teatro y danza en la Comunidad Valenciana", Informe Nimeo

CARRASCO, Salvador (2000): *Análisis factorial aplicado a indicadores culturales de la Comunidad Valenciana: Estructura, tipologías y potencialidades de los municipios,* Tesis Doctoral, Departamento de Economía Aplicada

CARRASCO, Salvador y Pau RAUSELL (2001): "La provisión de cultura en España desde una perspectiva del análisis regional", *Información Comercial Española: Revista de Economía*, 792

CUADRADO, M, M. FRASQUET i A. MOLLA, (1998): "Segmentation of Performing Arts Audiencies. An Empirical Study", en *Procedings of Tenth International Conference on Cultural Economics*, Barcelona.

FREY, B.S y WW. POMMEREHNE, (1989): *Muses and markets. Explorations in the Economics of the Arts*. Oxford, Basil Blackwell.

GARCÍA, Mª Isabel et all. (2000): *La industria de la Cultura y el Ocio en España. Su aportación al PIB (1993-1997*). Madrid, Fundación Autor.

GRP consultores (2002): *El Sector Audiovisual de la Comunidad Valenciana: situación, dimensiones y perspectivas. Documento de Síntesis*.
http://www.portaveu.gva.es/radiografia_audiovisual.htm

LUNA, Roberto (2002): *Informe sobre los hábitos de consumo de teatro en la ciudad de Valencia*. Documento de síntesis presentado a la prensa. Nimeo, pendiente de publicación

MENY, I. y J.C. THOENEING (1992): *Las políticas públicas*. Barcelona, Ariel.

Ministerio de Educación Cultura y Deporte (2002): *Las cifras de la cultura en España. Estadísticas e indicadores*. Madrid, Secretaría general Técnica.

RAUSELL, Pau. (1999): *Políticas y sectores culturales en la Comunidad Valenciana*. Valencia, Tirant lo Blanch.

RAUSELL, Pau y Salvador CARRASCO (2000a): "El patrimoni industrial de Sagunt: un factor possible de desenvolupament territorial", en *Reconversión y Revolución*. Valencia, Universitat de València.

RAUSELL, Pau y Salvador CARRASCO (2000b): "La rellevancia de les Societats Musicals i la cultura en el desenvolupament territorial del Camp de Turia", *Mirades al Camp de Turia,* 2.

RAUSELL, Pau et all (2002): *Cultura: factor estratègic per a les Comarques Centrals*. Gandía, Xarxa d'Institucions d' Estudis Comarcals (XIEC).

RAUSELL, Pau y José Antonio ESTREMS (1999): "Una aproximación económica a las sociedades musicales", *Revista de Economías Pública, Social y Cooperativa, 31*. Junio de 1999.

SGAE (2000): *Informe Sgae sobre hábitos de consumo cultural*. Madrid, Fundación Autor.

SGAE (2001): *Anuario de las Artes Escenicas, Musicales y Audiovisuales*. Madrid, Fundación Autor.

SGAE (2002): *Anuario de las Artes Escenicas, Musicales y Audiovisuales*. Madrid, Fundación Autor.

ARXIUS
ARXIUS DE CIÈNCIES SOCIALS
NÚM. 7, NOVEMBRE, 02

LA QUIEBRA DEL SISTEMA DUAL EN EL SISTEMA EDUCATIVO DEL PAÍS VALENCIANO:

ALGUNAS REFLEXIONES DESDE LA SOCIOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN

Gonzalo Anaya Santos - José Beltrán Llavador
Antonio Benedito Casanova - Mara Cabrejas Hernansanz
Francisca Pura Duart Soler - Francesc J. Hernández i Dobón
Amelia Olga Quiñones - José Manuel Rodríguez Victoriano
Departament de Sociologia i Antropologia Social
Universitat de València

ABSTRACT

Este artículo se centra en los cambios que ha sufrido la doble red (escuela pública/escuela privada) en el sistema educativo valenciano en la última década. En primer lugar, se afirma que el modelo dual que la sustentaba ha quebrado, al legitimar la subsidiariedad del sector público respecto del privado. Esta fractura encuentra precedentes en políticas educativas de la etapa socialista, alcanzando su mayor expresión en el presente período conservador. En segundo lugar, se aportan datos que ilustran esta transformación, mostrando como a la liberalización de la escuela pública se suma el hecho de que la estrategia de reproducción de las clases medias pasa por el reforzamiento de la enseñanza privada. En tercer lugar, se argumenta que las tendencias hacia la desregulación educativa en el marco del estado minimalista se ven legitimadas con las continuas invocaciones a la noción de calidad. Por último, las referencias bibliográficas recogen aportaciones hechas desde la Sociología de la Educación, y en particular aquellas que han efectuado especialistas en dicho campo, desde el Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València.

Introducción

En una reciente conferencia impartida por el profesor Miguel Beltrán en nuestro Departamento de Sociología y Antropología Social observaba con sentido del humor, parafraseando a José Luis Sampedro, que frente a la coyuntura, la estructura es lo que dura. Hacía esta observación porque, con frecuencia, los científicos sociales nos dejamos seducir por la "espuma de los acontecimientos" cotidianos —a través de una sobreinformación o inflación mediática— con el riesgo de perder de vista las iteraciones, recurrencias, y continuidades estructurales de los sistemas sociales en sus diferentes cristalizaciones.

Teniendo en cuenta tal cautela, el análisis que sigue a continuación es inevitablemente aproximativo y por tanto, deliberadamente parcial, ya que no es materialmente posible realizar un diagnóstico completo de la situación educativa del País Valenciano en el formato requerido para la presente ocasión. Sin embargo, las conclusiones que se deriven de estas consideraciones, aun siendo abiertas y susceptibles de revisión, permitirán apuntar hacia algunas de las principales tendencias que sin duda van a caracterizar las políticas educativas en los próximos años. En unos momentos en que las intersecciones entre lo local y lo global son cada vez más frecuentes e intensas, el escenario que vamos a trazar a continuación ha de ser necesariamente relacional, porque no es posible, ni deseable, hacer abstracción de cuanto sucede en el País Valenciano, ignorando el contexto más amplio de pertenencia. Aun con precedentes importantes, nos centraremos principalmente en la última década, una vez transferidas las competencias autonómicas en materia educativa. Esta década abarca en clave política un primer período de gestión socialista y un segundo momento de tránsito a la era conservadora, en la que permanecemos instalados. Siendo la agenda educativa polimórfica en sus expresiones, nos ocuparemos aquí principalmente de una de éstas, a saber: la deriva que ha venido sufriendo el modelo dual (público/privado). Dejaremos para otro momento cuestiones no menos importantes, pero cada una de las cuales merecería un ensayo propio o un análisis de conjunto más extenso: la educación en relación con el género, la diversidad, el empleo, el factor lingüístico, las migraciones, el currículum, etc.

1. La doble red pública-privada

Un repaso a la historia reciente de la educación en nuestro país permite ilustrar la importancia cuantitativa y cualitativa de los procesos de escolarización. Con el precedente tan excepcional como breve de la Segunda República, contando con el dilatado período de la postguerra hasta el tardofranquismo, e incorporando la fase de la llamada transición democrática hasta nuestros días, el panorama educativo de nuestro país va trazando un claro progreso hacia la escolarización de masas. Pero los procesos escolarizadores también permiten explicar, porque las refuerzan,

algunas formas de legitimación social en nuestra sociedad. En ese sentido se puede observar que el cambio producido no siempre significa avance, sino más bien desplazamiento, mutación o ajuste. Así, la escolarización se nos aparece como un indicador más de esas contradicciones que permanecen sin resolver y que cuestionan la unidireccionalidad del progreso social y cultural. Lejos de ser una actividad pura o neutra, la escolarización se produce acompañada de significados, relaciones y elementos que la explican y a los que a su vez da explicación.

Precisamente la institucionalización educativa constituye uno de los bancos de prueba más significativos para ilustrar la imbricación de la esfera educativa con el terreno de lo social. Al mismo tiempo, la institucionalización educativa nos remite necesariamente a la cuestión tanto de los modelos educativos como de la distribución educativa, o lo que es lo mismo, a la polaridad calidad/cantidad. Dicho de otra manera, cómo gestionamos la educación y cuánta educación gestionamos. Una de las expresiones más manifiestas de esta polaridad se traduce en la doble red de la enseñanza española: escuela pública-escuela privada.

Si nos remontamos a la aproximación sociológica del sistema educativo en la sociedad valenciana de los 90 (García Ferrando 1992: 345) encontramos el siguiente diagnóstico: "El análisis de las fuentes estadísticas revela que, a lo largo de la transición democrática, se ha consolidado un modelo dual en la enseñanza española. Un sector público que ha crecido escasamente y un sector privado que se ha mantenido en sus dimensiones, se ha reconvertido suprimiendo sus componentes más marginales, ha asegurado la continuidad de sus componentes ideológicos y, en definitiva, se ha consolidado." Para fundamentar los elementos de esta conclusión, el mantenimiento del sector privado, se apela a Lerena, con un texto que no ha perdido un ápice de su vigencia: "Dentro de la sociedad española tradicional, por ejemplo a comienzos de los sesenta, el peso de la enseñanza privada —mayoritariamente dependiente del aparato eclesiástico— era aproximadamente un tercio del total del alumnado de enseñanza primaria y secundaria... Aunque han cambiado muchas formas —y precisamente en virtud de esos cambios— veinticinco años después estamos en las mismas: más de un tercio del alumnado no universitario estudia ahora en centros de enseñanza privada." (Lerena 1986: 460-461). Y continúa: "Bajo los lemas de comunidad educativa —en versión eclesiástica— y comunidad escolar —en versión socialista— se ha jugado y se sigue jugando a las reglas más seculares y ortodoxas del sistema escolar: la connivencia y el conchabamiento entre familia y escuela (...) El tren de la enseñanza pública parece perdido. Parece perdido porque la estrategia de reproducción de las clases medias —las clases de la cultura— consiste básicamente en el reforzamiento de la enseñanza privada" (Lerena 1986: 461-462).

La sociedad valenciana, se decía en el estudio al que nos venimos refiriendo, ha seguido un proceso paralelo. Y surgía un interrogante: ¿Continúa habiendo una diferenciación en la función social e ideológica respectivas de la escuela pública y la escuela privada? Si la LODE decía perseguir un modelo escolar unificado por encima de la doble titularidad que establecía, se admitía que los datos de aquel momento no permitían verificar si esa intención estaba ganando o perdiendo terreno en la realidad, pues faltaba para ello perspectiva temporal. En la actualidad, diez años más tarde, ya estamos en condiciones de proporcionar alguna respuesta, que desarrollaremos con el apoyo de datos empíricos en el segundo apartado. Una de las conclusiones del estudio podría mantenerse: "En resumen: se valora mejor la escuela privada allí donde hay mucha escuela privada; y se valora mejor la escuela pública allí donde prácticamente sólo hay escuela pública." (...) "Y parece, por último, que la polémica escuela pública-privada es política." (García Ferrando 1992: 348). Con dos matizaciones: Ahora mismo hay mucha más escuela privada de la que había, y la tendencia a la privatización, vía conciertos educativos, es creciente. Y si bien la polémica sigue siendo política, lo es en unos momentos en que el tablero de las fuerzas políticas de la sociedad valenciana, y del conjunto de nuestro país, ha cambiado sustantivamente respecto al de hace una década, escorándose de manera marcadamente poderosa hacia un neoconservadurismo nutrido con las últimas y más contundentes embestidas del capital. Veamos algunas concreciones de este corolario.

2. Hacia la privatización de la enseñanza

En la actualidad, el lenguaje común realiza algunas elipsis al hablar de escuela privada porque se deja de lado un buen número de empresas formadoras de titularidad privada: centros que imparten cursos de formación ocupacional o continua, academias privadas de enseñanzas no regladas, autoescuelas, etc. Resultaría difícil cartografiar todo el "sector" económico de la enseñanza privada, aunque más adelante se ofrecerá una aproximación a las condiciones laborales imperantes. Por ahora, comenzaremos con la escuela privada, esto es, con los centros docentes de titularidad privada que imparten las enseñanzas regladas no universitarias: Educación Infantil, Primaria, Secundaria Obligatoria y Postobligatoria.

En la tabla 1 se muestra la proporción de enseñanza privada en los distintos niveles del sistema educativo, atendiendo a la cantidad de alumnado escolarizado. Se ofrecen los datos correspondientes al curso 1995/1996 y al curso 2000/2001, con lo que se puede establecer una primera aproximación al efecto de un quinquenio de política educativa del Partido Popular en el País Valenciano.

La tabla, que intenta visualizar la extensión del sistema determinado por la LOGSE (por ello la peculiar des-ali-

Tabla 1
PROPORCIÓN DE ENSEÑANZA PRIVADA EN LOS DIVERSOS NIVELES EDUCATIVOS. PAÍS VALENCIANO, CURSOS 1995/1996 Y 2000/2001

Curso 1995/1996				*Curso 2000/2001*		
nivel	*alumnado*	*e. privada*	*edad*	*e. privada*	*Alumnado*	*nivel*
			0, 1			
			2, 3			
Preescolar	78.048	28,2%	4, 5	33,1% (77,3%)	113.987	Infantil
EGB y			6, 7			
Primaria	423.504	32,4% (91,5%)	8, 9	33,5%(92,5%)	255.671	Primaria
LOGSE			10, 11			
			12, 13	34,8% (92,6%)	198.334	Secundaria
BUP, COU			14, 15			Obligatoria
FP, Módulos	219.261	23,9% (64,1%)	16, 17	22,0% (55,7%)	117.608	Postobligat.
	720.813	29,4% (75,2%)	Total	31,8% (85,6%)	685.610	

Fuente: Elaboración a partir de IVE: *Anuario Estadístico de la Comunidad Valenciana 1996* (curso 1995/1996) y web del IVE (curso 2000/2001). Entre paréntesis la proporción de alumnado en centros concertados.

neación de las filas) permite apreciar el incremento de la escuela privada e incluso de la porción de alumnado escolarizado en centros concertados.

En el caso de la Educación Infantil, la escuela privada ha pasado de escolarizar a 22.038 niños y niñas en Preescolar de 4-5 años y Educación Infantil (LOGSE) de 3-5 años, en el curso 1996/1997, a escolarizar 37.799 niños y niñas, un 77,3% de los cuales en unidades de centros concertados, un incremento superior al 70% de la oferta en el nivel que representa un avance porcentual de la escuela privada de unos cinco puntos sobre el total. Los datos sobre alumnado escolarizado en la ciudad de València evidencian la con-

centración de la escuela privada en las grandes ciudades. En la capital, el alumnado de Educación Infantil escolarizado en centros privados suponía el 52,6% del total: casi 20 puntos por encima del promedio del País Valenciano.

En el caso de la Educación Primaria, la escuela privada registra porcentajes ligeramente superiores a los de la Educación Infantil, aunque el componente concertado es muy superior. Se puede apreciar un ligero aumento respecto de las cifras del curso 1995/1996, relativas éstas al conjunto de la EGB y los cursos que ya comenzaban a implantarse de la Primaria según la LOGSE. También, como en el caso anterior, se constata la concentración urbana. El porcentaje de alumnado de Educación Primaria escolarizado en escuelas privadas en la capital fue, en el curso 2000/2001, del 58,2% del total: 25 puntos sobre el promedio global.

En el caso de la Educación Secundaria Obligatoria, el porcentaje de alumnado en centros privados llega al máximo del 34,8%, también con la mayor porción de alumnado en centros concertados, el 92,5%. En la ciudad de València, la proporción también es la mayor en este nivel, el 59,6%. Adviértase que aquel porcentaje es superior a los que tenía la escuela privada en cualquiera de los niveles precedentes que tienen relación con la Educación Secundaria Obligatoria de la LOGSE, ya que la EGB presentaba en el curso 1995/1996 un porcentaje de alumnado en escuela privada del 34,5% en su conjunto (incluyendo la Primaria), la Formación Profesional, FP1 y FP2, presentaba un porcentaje del 27,1%, mientras que el BUP y COU descendía al 23,1%.

En el caso de la Educación Secundaria Postobligatoria el porcentaje de alumnado en centros privados se sitúa en el 22,0%, una proporción no alejada del 23,1% de los estudios de BUP y COU en el curso 1995/1996, cuando la oferta privada de los módulos formativos apenas alcanzaba el 2,2% del total. El descenso del porcentaje de participación de la iniciativa privada en los niveles superiores también se refleja en la distribución de la escuela privada en la ciudad de València, que se sitúa en el 33,6%. Resulta lógico que la "iniciativa" privada se concentre en los niveles inferiores, ya que son los que exigen inversiones menores de capital.

En conjunto, en el período comprendido entre los cursos 1995/1996 y 2000/2001, la escuela privada pasa del 29,4% al 31,8% (y alcanza el 52,4% en la ciudad de València), un aumento que no resulta trivial si atendemos a tres hechos: que el incremento representa la inversión de una larga tendencia, que se realiza en medio de una mengua global del alumnado y que aumenta la porción concertada de la escuela privada. En el País Valenciano, a principios de la década de los años setenta, un 38,5% del alumnado estudiaba en centros privados, porcentaje que aumentó hasta un 42% en el curso 1977/1978. Las construcciones escolares auspiciadas por los gobiernos socialistas y una cierta estrategia de consolidación del sector, una "división pactada", produjo

una mengua en la porción privada que resultó perceptible desde mediados de los años ochenta (Lerena 1986[1984]). Así, en el País Valenciano, la escuela privada bajó hasta el 35,8% en el curso 1982/1983, el 33,5% en el curso 1986/1987 y menos del 30%, como hemos visto, en el final del gobierno socialista. En segundo lugar, el volumen de alumnado comprendido en los niveles educativos analizados mengua en 35.203 niños y niñas; ahora bien, esta disminución afecta a la escuela pública, que disminuye en una cantidad aún mayor su alumnado; exactamente, 41.592 alumnos; mientras que la escuela privada consigue aumentar el saldo en 6.389 alumnos. Además, en tercer lugar, se opera un desplazamiento de alumnado de la privada no concertada a la privada concertada (o mejor dicho, una recalificación de centros y unidades), que aumenta respecto del curso anterior mencionado en 27.442 personas. Este aumento supone un incremento del porcentaje de participación de la educación concertada en el conjunto de la escuela privada del 75,2% del curso 1995/1996 al 85,6% del curso 2000/2001. Se mantiene un 14,4% de privada no concertada, una escuela de élite que en el curso mencionado escolarizó a 31.435 alumnos.

La escuela privada garantiza la inversión rentable que realiza la clase superior en enseñanza. Al precio de medios materiales o actividades complementarias, las familias compran éxito social para sus hijos e hijas, rodeados de un buen ambiente. Para que la escuela privada venda su mercancía (seguridad, no educación) tiene que proporcionar aquellos dos elementos (pagar un precio que permita la distinción y conseguir un entorno que proporcione seguridad) de promoción, de manera conjunta y exclusiva. La escuela privada necesita que la escuela pública se mantenga como el lugar de la gratuidad y de la inseguridad, y afirmar la relación entre ambas características, de la misma manera que acentúa el vínculo entre la distinción y el éxito, entre la inversión y la promoción. La *Enquesta de Condicions de Vida* (1995), del Institut Valencià d'Estadística, proporciona una información valiosa sobre este asunto.

La Encuesta formula una serie de preguntas sobre "cosas que caracterizan a la escuela pública y a la escuela privada". Identifica determinadas "cosas" y pide de la persona encuestada que las atribuya a la escuela pública, a la privada o a ambas. Comenzaremos con un primer grupo de respuestas en las que la relación entre la diferencia de los porcentajes de público y privado, respecto de la suma de las otras dos columnas, resulta ínfimo. Es decir, aquellas "cosas" que no discriminan entre una escuela y otra. Este es el tema de la tabla 2.

La tabla 3. recoge los elementos que, según las opiniones recogidas en la Encuesta, se atribuyen más a la escuela privada que a la pública, y que coinciden precisamente las dos características específicas de la enseñanza privada: distinción y promoción.

Tabla 2
COSAS QUE CARACTERIZAN A LA ESCUELA PÚBLICA Y PRIVADA (I)
PAÍS VALENCIANO, 1995, PORCENTAJES HORIZONTALES

	públ.	*priv.*	*ambas*	*ns/nc*
Buenas relaciones entre profesores y alumnos	16,3	16,9	49,3	17,6
Formación cívica y democrática seria	17,1	21,4	39,3	22,2
Más participación de los padres en la educación de los hijos	16,4	21	42,4	20,3

Fuente: *Enquesta de Condicions de Vida*, p. 27.

Tabla 3
COSAS QUE CARACTERIZAN A LA ESCUELA PÚBLICA Y PRIVADA (II)
PAÍS VALENCIANO, 1995, PORCENTAJES HORIZONTALES

	públ.	*priv.*	*ambas*	*ns/nc*
Instalaciones y medios materiales suficientes	14,2	35,2	34	16,6
Actividades complementarias interesantes y formativas	13,4	31,2	35,5	19,9
Preocupación por la buena conducta de los alumnos	11,5	29,8	40,6	18,1
Interés para que los alumnos aprueben los cursos	12,1	28,6	41,6	17,7
Mayores garantías de éxito social para los alumnos	11,7	31,3	37,9	19,2

Fuente: *Enquesta de Condicions de Vida*, p. 27.

Las dos primeras filas corresponden a medios materiales y actividades complementarias, las cuales, en la medida que son la excusa para cobros complementarios a los padres, representan precisamente la oportunidad de distinción que la escuela privada no esconde. Las otras tres filas identifican el entorno de buena conducta y preocupación que ha de deparar promoción o, como dice la encuesta aludiendo implícitamente al tema del fracaso escolar, éxito social.

En otros elementos y siguiendo las opiniones recogidas en la Encuesta, la escuela privada aventaja a la pública, si bien en una proporción menor, la preparación y el interés del profesorado y la buena relación que puede mantener con los padres. Ello se recoge en la tabla 4.

Los encuestados parecen sugerir con estas respuestas una conclusión. El profesorado de la escuela privada, con ser un elemento importante, no resulta decisivo. Es un instrumento para conseguir aquellas dos características, distinción y promoción, cuyos elementos recaban porcentajes mayores. Por último, sólo

Tabla 4
COSAS QUE CARACTERIZAN A LA ESCUELA PÚBLICA Y PRIVADA (III)
PAÍS VALENCIANO, 1995, PORCENTAJES HORIZONTALES

	públ.	*priv.*	*ambas*	*ns/nc*
Profesorado bien preparado e interesado en su trabajo	15,3	25,4	43,3	16
Buenas relaciones entre padres y profesores	13,3	21,9	47	17,8

Fuente: *Enquesta de Condicions de Vida*, p. 27.

Tabla 5
COSAS QUE CARACTERIZAN A LA ESCUELA PÚBLICA Y PRIVADA (IV)
PAÍS VALENCIANO, 1995, PORCENTAJES HORIZONTALES

	públ.	*priv.*	*ambas*	*ns/nc*
Clima tolerante, pluralista y libre	36,5	10,1	33,1	20,2

Fuente: *Enquesta de Condicions de Vida*, p. 27.

en una "cosa" la escuela pública aventaja a la privada, en el clima tolerante, pluralista y libre, lo que, por otra parte, resultaría una desventaja para la distinción y promoción que proporciona la privada. Recuérdese que los resultados corresponden a la población en general.

El carácter "distintivo" de la educación privada reclama que prestemos atención a las "cuentas" de los centros de titularidad privada. Las "instalaciones", "medios" y "actividades complementarias" que aparecían mencionadas en la Encuesta legitiman cuantiosas aportaciones de los progenitores, que no resultan la única vía de financiación. Como se ha indicado, una parte considerable del alumnado (85,6%) se encuentra en unidades de centros concertados, que reciben fondos públicos según unos módulos económicos aprobados en los Presupuestos del Estado.

Con los datos disponibles de las unidades en centros concertados del curso 2000/2001 (en total, 7.368 unidades en el País Valenciano) y la relación profesor/unidad que establecen los Presupuestos del Estado para el año 2002, así como las distintas cantidades indicadas para salarios de personal docente, gastos variables y otros gastos (que varían según niveles, ciclos, etc.), se puede estimar que la transferencia de fondos públicos a la escuela privada valenciana, vía conciertos, se aproximaría a los 330 millones de euros anuales[1]. De esta cantidad, 3/4 partes se

destinarían a salarios y el resto a gastos de los centros.

La mayor parte de estas transferencias, probablemente en torno a 300 millones de euros, las reciben centros de la Iglesia Católica[2]. El Estado reserva más aportaciones a los centros educativos privados. Paga el profesorado de religión católica (tanto en los centros públicos como en los privados[3]) y transfiere una cantidad de dinero en función de la asignación tributaria, el 0,5239% de la cuota en la declaración del IRPF de los fieles, que la Iglesia destina, entre otras finalidades de interés social, a la "educación"[4]. No ha de extrañar pues

[1] Las relaciones profesor/unidad para los diversos niveles, ciclos, etc., y las cantidades en salarios de personal docente, gastos variables y otros gastos, se encuentran en el anexo IV de la Ley 23/2001, de 27 de diciembre (BOE 31 de diciembre 2001), que desarrolla lo establecido en el art. 13. Para la estimación anterior se ha considerado el promedio de los niveles de Educación Especial, Secundaria y Ciclos Formativos, en los que se ha tomado como referencia la rama administrativa; se añaden las eventuales aportaciones para servicios de orientación educativa que contempla el artículo.

[2] Según *El País*, 19-9-2001, "....todo el sistema de conciertos con las instituciones eclesiales alcanza los 420.000 millones [de pesetas, 2.524,2 millones de euros] en subvenciones, algo más del 85% de lo que el Estado aporta para toda la enseñanza privada concertada."

[3] "Sólo en sueldos para pagar a los 33.440 profesores de catolicismo que actúan en el sistema educativo -de los que 15.600 imparten doctrina en los colegios públicos-, el Ministerio de Educación y las respectivas consejerías autonómicas gastan algo más de 100.000 millones [de pesetas, 600 millones de euros] por curso [...] Los profesores de religión del sistema público cobran 285.955 pesetas [1.718,62 euros] mensuales los de secundaria, y 214.625 [1.289,92 euros], los de primaria." (El País 19-9-2001).

[4] Esta cantidad representa unos 90 millones de euros, una cifra pequeña si la comparamos con el volumen de los conciertos o las transferencias de profesorado de catolicismo, y que supondría sólo el 2,5% de lo que la Iglesia recibe de las diferentes administraciones estatales, más de 3.500 millones de euros (El País 19-9-2001). Sin embargo la Iglesia no parece descartar que uno de los destinos de esta aportación, via IRPF, se relacione con la educación ya que, como declaraba el cardenal de Madrid, A. M. Rouco Varela, presidente de la Asamblea Plenaria de la Conferencia Episcopal y de su Consejo de Economía, a la Cadena COPE (propiedad de los obispos), el 5-9-2001 (transcripción en la web de la Conferencia Episcopal): "El dinero y los medios económicos de la Iglesia están en relación estricta con el ejercicio de su misión y con sus actividades centrales, la primera es el anuncio del Evangelio, por lo tanto el ministerio al servicio de la palabra en todas sus facetas que llegan hasta las de la educación primera y primaria de la fe y las que alcanzan también su desarrollo y su estudio en un contexto universitario, por ejemplo, del sistema de universidades de la Iglesia, y que alcanza de una manera muy central todo lo que tiene que ver con la vida litúrgica, los sacramentos, el culto, que tiene que ver por lo tanto con la vida de oración y luego lo que tiene que ver con su servicio al amor al prójimo, servicios de caridad, de compromiso social, etc [...] La subvención económica que el Estado le da a la Iglesia la recibe la Conferencia Episcopal española y lo recibe para la financiación o para lograr una retribución mínimamente digna de los sacerdotes del clero secular español, o de sacerdotes al servicio de la Iglesia en el contexto de la vida parroquial, por lo tanto en el contexto que llega a todos los católicos y también de una forma mucho más secundaria e insuficiente, todo lo que tiene que ver con los elementos al servicio de la pastoral parroquial y pastoral diocesana, del culto, los servicios que tienen que ver con la educación y la fe y de una forma mínima a los centros e instituciones que tienen que ver con la formación de los sacerdotes."

que, dada la pluralidad de aportaciones, las empresas educativas obtengan beneficios susceptibles de una inversión rentable, como ha evidenciado el caso Gescartera. Entre sus clientes se encontraban, además de obispados, organizaciones caritativas de la Iglesia y academias privadas de enseñanza, no menos de 20 órdenes religiosas dedicadas a la enseñanza, como las de San Agustín, Salesianos, Filipenses, Dominicas, los Hermanos de las Escuelas Cristianas, las Esclavas del Divino Corazón, las Hijas de María Auxiliadora, Carmelitas, Maristas e, incluso, la Fundación Universitaria CEU San Pablo, con depósitos que, en conjunto según los datos publicados, superarían los 6 millones de euros[5]. Y es que, como explicaba Fernando Rey, delegado de Medios de Comunicación Social de la diócesis de Valladolid, la cual llegó a invertir 6 millones de euros en la agencia de valores mencionada, en un artículo certeramente titulado "Las ideas y las cuentas claras" (citado como opinión propia por la Conferencia Episcopal): "Algunos han dicho que la Iglesia debería invertir sólo en deuda pública, que va destinada a *escuelas* o carreteras. Pero ¿por qué no va poder invertir la Diócesis allí donde obtenga mejor rentabilidad, dentro de una razonable seguridad y siempre que respete las leyes civiles y canónicas?"[6].

Tal vez la misma búsqueda de rentabilidad explique en parte la situación laboral del sector. Tomando como referencia los 37 convenios colectivos (nuevos y revisiones) publicados en los años 1997, 1998 y 1999, se puede establecer que la jornada pactada es ligeramente inferior a la media (38,06 horas en el sector, frente a 38,82 h. en el conjunto de convenios, o 1.700,60 h. frente a 1.760,49, según el cómputo anual), pero los incrementos salariales son menores (1,90% frente al 2,18% global). También el resto de clausulas sobre contratación, precariedad, salud laboral, acción positiva contra la discriminación de género, etc., resultan relativamente peores en el sector que en el conjunto de convenios publicados.

Una conclusión semejante se puede extraer del Índice de Costes Laborales, elaborado por el INE[7]. Los datos del tercer trimestre de 2001 (los últimos publicados al escribir estas líneas), presentan un "coste salarial" (antes, salario)

[5] Véase El Mundo de 21-9-2001 y ss. Hay que recordar que el Arzobispado de Valladolid se negó en un primer momento a remitir su contabilidad a requerimiento de la Audiencia Nacional amparándose en que en los acuerdos suscritos entre España y la Santa Sede en 1979 establecen que "el Estado respeta y protege la inviolabilidad de los archivos, registros y demás documentos pertenecientes" a la Iglesia. Esta interpretación representaría una importante dificultad para el estudio del sector educativo privado.

[6] Artículo fechado el 4-10-2001, reproducido en la web de la Conferencia Episcopal, en el capítulo "¿Qué pensamos?"; subrayado nuestro.

[7] El Índice de Costos Laborales amplía la anterior Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios, del mismo Instituto. La substitución del concepto "salario" por el de "costo salarial" no parece trivial.

global de 1.337,07 euros; en la división de educación la cifra mengua hasta los 1.234,30 euros, con un número de horas trabajadas menor.

3. Tendencias y desafíos

Desde un análisis de economía política, las tendencias de este escenario nos han permitido aproximarnos a lo que podemos llamar, adaptando la expresión canónica a nuestros efectos, el "coste de oportunidades" de las políticas educativas en correlación con el modelo dual de la enseñanza. Respecto de la perspectiva igualitarista que comenzó a aplicar el gobierno socialista, el viejo (nuevo) orden distributivo entre la doble red pública/privada, que ahora inclina el platillo de la balanza hacia la segunda, confirmando el desequilibrio que anticipaba Lerena y al que aludíamos en el primer apartado de este artículo (Lerena 1986: 461-462), supone un punto de inflexión destacable. Esta orientación está siendo en la actualidad justificada ideológicamente con un concepto que, sin ser novedoso, se aplica recientemente al terreno educativo para hacerlo funcionar como una suerte de canto de sirenas: estamos refiriéndonos a las continuas invocaciones a la "calidad".

En efecto, el último mensaje de los decididores educativos es el siguiente: el discurso de la cantidad ha quedado obsoleto y es preciso cambiarlo por el discurso de la calidad. Esta es la razón por la que, días después de anunciarse la convocatoria de elecciones generales, la Conselleria de Cultura, Educació i Ciència publicó un documento denominado *Pacto por la mejora de la calidad del sistema educativo en la Comunidad Valenciana. Propuesta* (2000). En este caso, como en tantos otros, el País Valenciano se muestra como experiencia piloto de las políticas conservadoras estatales. El informe tiene, pues, algo más que valor simbólico, toda vez que constituye una buena anticipación, y un caldo de cultivo, de las proclamas a favor de la calidad que atraviesan la arena educativa y que han cristalizado con rango de ley. En el documento aludido, pleno de ambigüedades y de declaraciones de intenciones, los principales rasgos ideológicos que asoman apuestan por la supuesta libertad de elección de centro, profundizando la política de concertación y subvención de la enseñanza privada, y en detrimento de la red pública.

En cualquier caso, la consolidación del conservadurismo después de las últimas elecciones generales, y en particular del País Valenciano como uno de los feudos o bastiones del gobierno en el poder, pone el acento en la subsidiariedad de lo público (la escuela pública) respecto de lo privado (la escuela privada) y permite preveer tendencias poco esperanzadoras a corto y medio plazo desde el punto de vista de las políticas educativas igualitarias, al tiempo que aumenta nuestra responsabilidad en la tarea de frenar el impacto brutal de lo que Ulrich Beck ha caracterizado como la "irresponsabilidad organizada". Como ilustración de lo que decimos no tenemos más que recordar las

declaraciones del Conseller de Educación al inaugurar el curso académico del año 2000 en un centro privado del Opus Dei justificando tal iniciativa con el argumento de querer ejercer "una política sin complejos".

A la luz de tal panorama, nos podríamos preguntar por qué el gobierno popular no plantea una nueva reforma general del sistema educativo, dada la aparente inconveniencia de la presente para sus propios fines. ¿No la plantea? Sólo aparentemente. Sin duda, los costes (políticos y financieros) que supondría emprender institucionalmente un nuevo proceso de reforma del sistema educativo, de magnitud similar a la Ley General de Educación en el 70 y a la LOGSE en el 90 —cuya mera implantación definitiva ha supuesto una década— serían tan enormes como las erosiones que acarrearían.

Sin embargo, puesto que no es posible abordar formalmente una nueva reforma, la jugada consiste en depotenciar la presente, en ir desmontándola o deconstruyéndola en sus piezas o engranajes principales, con el fin de ir armándola y reconstruyéndola parcialmente guiada por las líneas maestras del discurso implícito dominante (eficiencia, diferencia, excelencia) cuya traducción explícita se expresa —tradutore traditore— disfrazada bajo la nueva alianza de los supuestos de calidad, diversidad, libertad. De este modo, tras condenar sistemáticamente al fracaso a la presente reforma con la fabricación de un imaginario social (índices de fracaso, violencia en las aulas, calendario escolar y vacaciones docentes, conflictividad derivada de la inmigración, etc...) se interviene quirúrgicamente sobre su cuerpo para sanearla y para tutelarla. En realidad, no hace falta una nueva reforma si ésta ya es otra reforma, otra cosa, lo que el lenguaje vivo ha descrito como contrarreforma.

Pero esta contrarreforma se puede entender mejor si se sitúa de manera relacional en un contexto más amplio, junto con los cambios promovidos en la Formación Profesional y en la propia Universidad. Así, un análisis aproximativo de este paquete de medidas legislativas, al que calificaremos como "tríada popular", nos permite avanzar al menos una primera hipótesis que podemos enunciar, grosso modo, de la manera siguiente: Hay una estrecha relación entre la explosión, o inflación, de legislación relativa a distintos ámbitos del sistema educativo, y la implosión, o crisis, de legitimación de las reformas que procuran. Esta primera hipótesis, además, se ve reforzada con la siguiente idea: la regulación que las tres grandes leyes educativas (Calidad, Formación Profesional y de las Cualificaciones, LOU) encuentran su correspondencia y su alianza, paradójicamente, con las tendencias a la desregulación educativa en el marco de lo que se ha dado en llamar el estado minimalista. Para explicar esta hipótesis podemos preguntarnos por el hilo conductor, el nexo o denominador común de las tres leyes aludidas. Y sin duda, lo que las une de manera característica y singular, más allá de la dinámica de ajuste social

institucionalmente planificado que define todo tipo de reforma, es la propia idea de "calidad"[8].

Cuando se habla con toda frivolidad de calidad se está dando por supuesto el acuerdo común sobre el significado de su uso. Pero en su "ambigüedad controlada" el concepto de calidad, utilizado como la buena nueva de los mandarines políticos, empresariales y culturales, resulta cuanto menos equívoco. No podemos perder de vista que el origen más reciente del tema de la calidad se encuentra asociado a la pujanza de los gobiernos conservadores de la década de los ochenta, liderados por el binomio Thatcher-Reagan, que lo recuperan y reeditan en alianza estrecha con el concepto de "accountability", esto es, de eficacia o rendición de cuentas con criterios monetaristas. No es casual que emerja de nuevo ahora en nuestro país, pero no sólo aquí, sino a escala internacional reflejando las tendencias arrolladoras de la globalización, y encontrando sus mejores voceros en organizaciones cuasi todopoderosas como la FMI, la OCDE o el BM. Es tal contexto el que explica la constante apelación a los criterios de calidad en el nuevo ciclo conservador. En efecto, como no se oculta en los últimos textos legislativos a los que venimos aludiendo, el término calidad aparece asociado isomórficamente a los términos rendimiento, eficacia, eficiencia, excelencia, o lo que es lo mismo, a la consideración del sistema educativo como una empresa competitiva que ha de arrojar logros, beneficios, resultados encarnados en las cohortes de estudiantes. Este neotaylorismo, que reedita con mayor virulencia las tesis del capital humano, es el que permite explicar de paso el desembarco de todo un utillaje de técnicas de medición cuantitativas aglutinadas bajo la fórmula de indicadores de calidad. Los círculos de calidad empresariales y los certificados de calidad de los bienes de consumo encuentran su reflejo en el suelo educativo en la aparición de agencias estatales y autonómicas de evaluación y calidad para los diferentes tramos del sistema educativo. El signo de la calidad encierra, en última instancia y realizando un análisis del discurso del contexto en que aparece, una obsesión por la cantidad. Desde esta óptica, y desde esta lógica que Claudio Magris calificaba de *aziendalismo* (*El País*, 9 de junio de 2002), es perfectamente explicable que en la memoria económica que acompaña al borrador de la Ley de Calidad de la Enseñanza se informe de que de cada diez pesetas invertidas, ocho irán destinadas al sector privado. (Datos que, por otra parte, no desmintió la Secretaria de Educación del MECD en el programa *A Debate* emitido por la segunda cadena el día 28 de mayo de 2002).

Teniendo en cuenta este contexto, no es casual que se potencie el liderazgo de las figuras directivas en tanto

[8] La ironía es un buen recurso para obtener distancia crítica, y los hablantes ya han utilizado esta estrategia para referirse a la supuesta "calidad" como "cal-am-idad".

que gestoras de esas unidades de producción en las que mudan las instituciones de enseñanza. Un Estado cuyo perímetro va estrechándose cada vez más delega sus propias responsabilidades sobre los procesos educativos y se centra en aquellos agentes a los que pedirá cuentas sobre el resultado de sus actuaciones, es decir, sobre los productos más beneficiosos desde el punto de vista del mercado. El actual desencanto, cuando no frustración del profesorado, se explica como resultado de la anomia o carencia de sentido derivadas de su creciente alienación o extrañamiento respecto de su tarea, de su propio desconcierto educativo, por utilizar la expresión de Cardús.

Los desafíos que nos esperan en el futuro —no el de mañana, el de hoy mismo— tienen que ver con algunas de las reflexiones que aquí se han vertido. El modelo dual, la doble red pública/privada ha quebrado el pacto implícito que lo sustentaba (sobre el binomio igualdad-libertad). Las tendencias que se desprenden del diagnóstico anterior hablan por sí solas. Quizá deberíamos hablar de deseos, sin caer en el autoengaño de confundirlos con realidades. Hablar de deseos es una manera de intentar criticar (poner en crisis, frenar, romper, dar criterios a) las orientaciones actuales. En estas orientaciones el concierto se torna desconcierto educativo, el pacto se convierte en impacto educativo, la calidad se transforma en cantidad, la libertad de elección se aplica como libertad de selección, la cacareada diversidad se vuelve adversidad, el principio de laicidad es vulnerado con confesionalidad y alevosía, la coeducación es otra presencia ausente, la cordura y normalización lingüística naufraga en patologías secesionistas... El recuento de los asuntos que parecen estar al revés no se agota aquí. Y los desafíos de una agenda educativa que sea crítica con este mundo "patas arriba" están en consonancia con tales asuntos. Pero si parafraseamos a R. Williams, para ir hacia lo mejor es preciso conocer lo peor. Una de las primeras cosas que hemos de hacer para invertir las tendencias dominantes es transformar el *cinismo* en un *civismo* que no es más que mera justicia social. Si en la actualidad el mercado opera en torno a expectativas ("intangibles" es el término al uso) sobre las posibilidades de continuar creciendo, nuestras expectativas (nuestros "sueños") han de ser necesariamente más fuertes que los del mercado. Es cierto que las cosas pueden ir a peor, pero también pueden cambiar de dirección, si así lo decidimos.

Bibliografía

En la siguiente bibliografía se recogen, por una parte, las referencias a las fuentes citadas o utilizadas directamente y, por otra parte, una muestra significativa, pero no exhaustiva, de la producción intelectual realizada por los miembros del área de educación del Departament de Sociologia i Antropologia Social en los últimos años. Más allá de los intereses particulares —legítimos y necesarios— de los científicos sociales que trabajan en una misma área, en este caso, la de educación, aquí se puede apreciar al menos tres rasgos que constituyen un hilo conductor de quienes procuramos compartir y construir una cultura común: a) Una pluralidad de miradas, de tradiciones, de trayectorias, de métodos y de estilos; b) Un intento de reflexividad en tanto que el sujeto y el objeto de conocimiento convergen en la arena de lo educativo; c) Y una pretensión de compromiso crítico, porque la mirada sociológica no es meramente pasiva o descriptiva, sino que, siendo activa, muestra su voluntad de intervenir y de participar —de ser parte de y tomar partido— en aquello que mira. Dada la naturaleza de este artículo, la bibliografía puede servir para reflejar cómo la sociología de la educación ha ido tomando el pulso a cuestiones sociales de interés, guiada por esa tarea incesante de vigilancia epistemológica. También quisiéramos que sirviera como invitación a una lectura y a un debate cada vez más necesario sobre las cuestiones que aquí se han planteado.

AA.VV. (1999): "La educación a debate". Número monográfico de la revista *Archipiélago. Cuadernos críticos de la cultura*, 38.

ANAYA, G. (1978):*¿Qué otra escuela?* Madrid, Akal.

ANAYA, G.(coord.) (2000): "Educació i democràcia". Número monográfico de la revista *Arxius de Ciències Socials*, n. 4, juny.

BELTRÁN LLAVADOR, F. Y BELTRÁN LLAVADOR, J.(1996): *Política y prácticas de la educación de personas adultas*, Valencia, Universitat de Valencia.

BELTRÁN LLAVADOR, J. (1990): *El sueño de la alfabetización. España, 1939-1989*. Valencia, Conselleria de Cultura, Educació i Ciència.

BELTRÁN LLAVADOR, J. (coord.) (1997): *Paraules per l´escola pública*. Seminari d´Investigació del CEP de València.

BELTRÁN LLAVADOR, J. (2002): *Ciudadanía y educación. Lecturas de imaginación sociológica*. Valencia, Germania.

BENEDITO, A. Y CABREJA, M. (coords.) (1995): "La instrucción escolar en la Comunidad Valenciana según el censo de población de 1991", en *Censos de Població i Habitatge. Monografies*. Vol. II. Generalitat Valenciana, Institut Valencià d´Estadística; pp. 19-70.

BENEDITO, A. Y RODRÍGUEZ VICTORIANO, J. M. (1997): "De la imposibilidad de la tolerancia: la domes-

ticación escolar de los inmigrantes", en *V Conferencia de Sociología de la Educación*, Universitat Rovira i Virgili; pp. 93-102.

CARABAÑA, J (2002): "El punto ciego de la Ley de Universidades", *Claves de razón práctica*, 129.

CARDÚS, S. (2001): *El desconcert educatiu*. Barcelona, La campana.

DE SOUSA SANTOS, B. (1999): *Reinventar la democracia. Reinventar el estado*. Madrid, Sequitur.

FORO MUNDIAL DE EDUCACIÓN (2001): "Carta de Porto Alegre por la educación pública para todos", Porto Alegre, 24 al 27 de octubre.

GARCÍA FERRANDO, M. (coord.) (1992): *La sociedad valenciana de los 90*. Valencia, Edicions Alfons el Magnànim; 287-356.

GIMENO SACRISTÁN, J. (coord.) (2001): *Los retos de la enseñanza pública*. Madrid, Universidad Internacional de Andalucía/Akal.

HERNÀNDEZ I DOBÓN, F. J. (1999): *Aproximacions sociològiques a l´educació*. Valencia, 7 i mig.

HERNÀNDEZ I DOBÓN, F. J. (2000): "Notes sobre el sistema educatiu valencià", en *La societat valenciana. Estructura social i institucional*. Alzira, Bromera; pp. 189-228.

HERNÀNDEZ I DOBÓN, F. J. (2001): *Teoría crítica y educación. Capítulos de sociología de la educación*, Valencia, 7 i mig, 2001.

HERNÀNDEZ I DOBÓN, F. J. (2002): *L´escola zombie*. Alzira, Germania.

INCE (1997): *Evaluación de la Educación Primaria. Informe preliminar.*

INCE (2000): *Sistema estatal de indicadores de la educación*. MECD.

LERENA, C. (1986): *Escuela, ideología y clases sociales en España*. Madrid, Akal.

LERENA, C. (1986): *Educación y sociología en España*. Madrid, Akal.

Ley de Calidad de la enseñanza (borrador)

Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.

MORIN, E. (2001): *Los siete saberes necesarios para la educación del futuro*. Barcelona, Paidós.

Pacto por la calidad educativa. Documento de debate. Consellería d´Educació i Ciència, 2000.

PROYECTO PISA (2001): *La medida de los conocimientos y destrezas de los alumnos. La evaluación de la lectura, las matemáticas y las ciencias en el Proyecto Pisa 2000.* Proyecto internacional para la producción de indicadores de los alumnos.

QUIÑONES, A. O. y DUART, F. P. (1988): "Mujer y educación", en *Las mujeres en la Comunidad Valenciana. Informe sociológico*. Vol. 1.Valencia, Institut Valencià de la Dona; pp.7-51.

RODRIGUEZ VICTORIANO, J. M.: "Sociologia de la joventut. L´emancipació de la joventut valenciana a la dècada dels noranta: un llarg camí cap a la precarietat laboral", en *La societat valenciana. Estructura social i institucional*. Alzira, Bromera; pp. 65-86.

Para cualquier sugerencia o aportación, la página web del área de educa-

ción del Departament de Sociología (Universitat de València) se encuentra en el portal de la Universitat de València, y dentro de ésta en la dirección del Departament de Sociologia i Antropologia Social.

A B S T R A C T S

Gonzalo ANAYA SANTOS, José BELTRÁN LLAVADOR, Antonio BENEDITO CASANOVA, Mara CABREJAS HERNANSANZ., Francisca PURA DUART SOLER, Francesc J. HERNÁNDEZ i DOBÓN, Amelia Olga QUIÑONES, José Manuel RODRÍGUEZ VICTORIANO.

La quiebra del sistema dual en el sistema educativo del País Valenciano: algunas reflexiones desde la sociología de la educación

THE BREACH OF THE DUAL SYSTEM IN THE VALENCIAN COUNTRY'S EDUCATIONAL SYSTEM: SOME REFLECTIONS FROM THE SOCIOLOGY OF EDUCATION.

This paper aims to throw light upon the transformations which the dual public-private school network that shapes the Valencian Country's educational system has undergone during the last decade. It follows a threefold argumentative thread. In the first section, we hold that the dual model which structured the country's schooling system started to collapse as the subordination of the public sector to the private one was overtly, and not only covertly, legitimised. This breach had important precedents in previous educational policies of the socialist government but it is in the present conservative period when its visibility has been most remarkably achieved. In the second part, a series of empirical data are offered which illustrate this profound change while they also show how the liberalization of the public school is accompanied by middle-class reproduction strategies which further reinforce the growing prevalence of private education sectors. In the final section, we conclude by claiming that, within the fragile framework of minimal states, today's increasing tendency towards educational deregulation measures is being legitimised by ceaselessly appealing to an ill-defined notion of "quality". Bibliographical references at the end of the paper may help expand these sociological and educational reflections by calling the reader's attention to further essays and research as authored by scholars who work in this University Department.

Josep BANYULS, Ernest CANO, Josep Vicent PICHER i Amat SÁNCHEZ
El model valencià d'ocupació
THE VALENCIAN EMPLOYMENT "MODEL"
After the crisis of the seventies a new employment "model" emerged in industrialised countries. This is not only characterized by the persistence of problems associated with unemployment but also by the expansion of atypical forms of employment and the progressive reduction of the workers' security entitlements. In this article we present some reflections on the recent dynamics of the Valencian labour market that reflect the general trends that we have just pointed out. In this context, it is not enough to analyse the population in employment or the unemployment rate trends. It is also necessary to refer to the qualitative elements of employment (income, work conditions, precariousness) that have affected this evolution. Once analysed in these terms, the Valencian employment pattern is less successful than a first approach might suggest.

Victoria BELIS HERRERA i Amparo MORENO VAÑÓ
Evolución del sistema de servicios sociales en la Comunidad Valenciana
EVOLUTION OF THE SOCIAL SERVICES SYSTEM IN THE VALENCIAN COMMUNITY
The last decades of the XXth century have seen Social Services System creation and development in the Valencian Community. The shift from beneficence to citizen's rights made a definitive difference. They have been intensive years of legislative, economic and organizational work. In the future we will require the best coordination of means and greater support to the new conditions caused by the new forms of labour market and family.

Rafael CASTELLÓ COGOLLOS i Juan Ramón MARTÍNEZ MORALES
Els reptes demogràfics de la societat valenciana
THE DEMOGRAPHIC CHALLENGES OF THE VALENCIAN SOCIETY
This paper tries to set the main social problems associated to the Valencian society's demographic behaviour. From our point of view, the questions that emerge from three interrelated demographic phenomena have a special social eminence: the increase of population, the ageing process (and the associated fertility process) and migratory movements. However, beyond the strictly demographic situational and evolutional aspects, these phenomena raise important issues on the relationship between the Valencian society and its environment, as well as on its inner organization in relation to the distribution of rights and duties among the population of which it is compounded.

Ernest GARCIA

Desenvolupament i sostenibilitat al País Valencià: senyals de deriva

Development and sustainability in the Valencian Country: signes of derives.

The debate on environmental sustainability has been increasingly reduced to questions of physical scale and metabolic flow, looking for empirical rules to deal with this elusive issue. Delinking and dematerialization have become key concepts in this context. The accounts of energy and material flows are the usual method to operationalize these ideas. In the Valencian case, such accounts reveal growing pressures on the environment, with no signs of decoupling and increasing levels of material requirements. From this point of view, the process of modernization in the Valencian society has not led to the beginning of a path of sustainable development. Inefficient use of resources, high levels of conflict in land uses, growing dependence on external sources and a gloomy environmental outlook are the most visible effects.

José NACHER, Aurora PEDRO y Rosa M. YAGÜE.

Economía y política del turismo en la Comunidad Valenciana

Economy and tourism policy in the Valencian Community

Tourism is an increasing human activity around the world. The Community of Valencia in Spain is a mature tourist destination with a residential tourism profile and its share in that process is remarkable. Last years Community of Valencia's market position has remained stable with positive effects on regional product and employment, in a process led by real state industry. Nevertheless, the evolution has taken place before the absence of a public policy aimed at shaping a suitable territory. Its basics do not seem to be solid, and they reveal scarce attention to environmental and cultural endowment and endangers the sustainable development of the region.

Pau RAUSELL KÖSTER y Salvador CARRASCO ARROYO

Cultura y producción simbólica en la comunidad valenciana. Un análisis sectorial e implicaciones territoriales

Culture and symbolic production in the Valencian Community. A sectoral analysis and some territorial implications

In this paper we intend to present a description of the characteristics and the position of a part of this diffuse set of the symbolic production that is "culture", understood in our case in a very restricted sense, and how it is distributed over the territory of the Valencian Community. In point 2 we try to come closer to the quantitative dimension of the phenomenon in terms of employment and revenues. In point 3 our analysis locates the territorial dimensions erga-intra (that is to say the hierarchy of cultural local systems inside the Valencian Commu-

nity), and erga extra (with regard to other territorial locations in Spain). Later, in points 4, 5 and 6 we try to describe the most characteristic features of different cultural sectors in the Valencian Community, to go on to point 7 in which we explain the role played by the cultural policies in the configuration of the above mentioned sectors. Finally we offer some conclusions.

Guillermo RODRÍGUEZ PASTOR
La negociación colectiva en la Comunidad Valenciana
THE COLLECTIVE NEGOTIATION IN THE VALENCIAN COMMUINITY
The collective negotiation in the Valencian community presents a few profiles which are very similar to those of Spain in general. Functionally what prevail are the sectorial (provincial) agreements and those of companies opposite to other areas. UGT, CC.OO and CIERVAL take part in the negotiation of almost 100% of the agreements negotiated in our territorial area. The content of the agreements has enriched in the latter years as consequence of the successive legislative reforms.

Joan Ramon SANCHIS PALACIO i Vanessa CAMPOS CLIMENT
El Agente de Desarrollo Local y las políticas activas de empleo. Estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana y su comparación con el resto de España
THE LOCAL DEVELOPMENT AGENT AND THE ACTIVE EMPLOYMENT POLICIES. EMPIRICAL STUDY APPLIED TO THE VALENCIAN COMMUNITY AND ITS COMPARISON TO THE REST OF SPAIN.
Local Development Agent (LDA) is going to be converted into an important element in the process of employment creation at local level. LDA is doing its work through the task of advising and supporting the insertion of those collectives with more difficult access to labour market (long time unemployed, young people, women, over 45 year old people, ethnic minorities, etc.) and collaborating in the process of creation and development of new companies. The aim of the present work is to analyse the task that LDA is carring out in the Valencian Country in comparison to Spain as a whole with reference to the application of the active employment policy. In this sense an empiric analysis is being done. It consists in a questionnaire sent by post to a random sample selected from active LDA from Spain as a whole on 31st of December 2000.

Miguel TORREJÓN VELARDIEZ
La innovación tecnológica en la economía valenciana
THE TECHNOLOGICAL INNOVATION IN THE VALENCIAN ECONOMY
The innovative dynamics of the Valencian economy during the last few years are analysed in this article. This empirical analysis results from

the available statistical information and it explains the innovation indicators, in their broad sense, within the features of the Valencian productive structure. That is, a method based on the concept of territorial system of innovation is the focus of this paper. From this standpoint, the explanation of these innovative dynamics is related to the specific spatial context in which they are found.

Salvador VIVAS LÓPEZ, Santiago CANTARERO SANZ i José Manuel COMECHE MARTÍNEZ

Incidencia, implantación y gestión de las actividades de innovación en las PYMES de la comunidad valenciana

INCIDENCE, IMPLANTATION AND MANAGEMENT OF THE ACTIVITIES OF INNOVATION IN THE "PYMES" OF THE VALENCIAN COMMUNITY.

This work analyses the importance of management of innovation and technology for the Valencian companies, especially the PYME, and their contribution to the improvement obtainment in the competitiveness of this type of companies. Through the analysis of the results of an own elaboration survey, the authors focus the incidence of the innovations in the PYME of some sectors of the Valencian Community and the way in which their development and their installation are transacted. The objectives definition of the innovations, the direction of management of these, and the different types of outlined innovation are some of the problems on which the authors draw conclusions, always in a comparative perspective between the different sectors that they take into account.

Salvador VIVAS LÓPEZ i Rafael FERNÁNDEZ GUERRERO

El proceso de transformación de la prestación de servicios en el área de servicios sociales: un análisis desde la teoría de recursos y capacidades

THE TRANSFORMATION PROCESS OF INSTALLMENT OF SERVICES IN THE AREA OF SOCIAL SERVICES: AN ANALYSIS FROM THE RESOURCES AND CAPACITIES THEORY

The need for Spanish Public Administrations to manage new public services has lead this administrations, especially city councils and autonomous communities (like the land of Valencia), to transfer this management to private entities, non-profit co-operative enterprises. These firms began to promote employment for their members; nevertheless they have grown and they have developed an important project technology. In the last years, this new market has change deeply with the addition of new private firms (not co-operative ones) that have agitated this economic sector. The co-operative and non-profit firms need to change their business strategy. This strategy must go to co-operation forms between Social Economy firms and private capital firms.

XAMBÓ OLMOS, Rafael

Los medios de comunicación en el País Valenciano

The Valencian Country Mass Media

The article describes and analyses the valencian communicative system establishment process –mass media situation under the Francos's regime, communicative conditions in the transitional period from dictatorship to democracy and consequent socio-political conflict- in the context of the modernization of the country and the recovery of valencian national consciousness. The author studies how the media system is currently shaped –press, radio and television- in the context of the changes, brought about in the social structure, the socio-linguistic frame, with special emphasis to deregulation in the television field. About the press, the research supplies and uses indicators of diverse areas –local and another administrative boundaries-, audiences, and public communication policy. About radio, it emphasizes growth of supply and audience fragmentation noting there complete predominance of the big Spanish broadcasting radio stations. In the television field it underlines the breakthrough of state monopoly with the growth of private and public turnout and development of the local field. The diversity of supply allows affirm audiences emancipation, passing from supply logic to demand logic.

NOTES BIOGRÀFIQUES

Gonzalo ANAYA SANTOS (Burgos, 1915) és Llicenciat en Filosofia per la Universitat de Saragossa i Doctor en Filosofia per la Universitat de Madrid. Entre 1953 i 1973, i com a Catedràtic de Filosofia a l'Escola de Magisteri de Santiago de Compostel·la i a l'Institut femení Rosalia de Castro de la capital gallega, impartí docència de Filosofia i Psicologia. Entre 1973 i 1985 ha estat catedràtic de Filosofia a l'Escola de Magisteri de Valencia, i, a partir de 1985, Catedràtic emèrit en el Departament de Sociología i Antropología Social de la Universitat de Valencia. Entre les seves obres destaquen *La depresión cultural gallega* (Vigo, 1970), *Luis Bello. Viaje por la escuela de Galicia* (La Corunya, 1973), *Una ruptura en la enseñanza* (València, 1976) i *Qué otra escuela* (Madrid, 1979). Actualment és President de l'Associació Valenciana de Sociologia i assessor de la *Revista d'Educació* del Ministerio de Educación y Ciencia. Els darrers anys li han estat atorgades la Medalla d'Or de la Universitat de València, la Medalla Alfons X El Savi, la Medalla de Plata al Mèrit en el treball, així com altres distincions. Ha representat al MEC en reunions internacionals de la OCDE-CERI i ha col·laborat en les recerques de l'INCIE.

Josep BANYULS i LLOPIS és professor titular en la Universitat de València, adscrit al Departament d'Economia Aplicada, i membre de la Unitat d'Investigació Economia i Política Laboral (ECOLAB). Des de 1990 imparteix classes en la Universitat de València en matèries de Política Econòmica i Economia Laboral. La seua activitat de recerca s'ha centrat al voltant d'aspectes laborals i, en concret, en les àrees de les qualificacions i les pràctiques empresarials de gestió de la força de treball. És coautor de diverses publicacions, entre les quals destaquen capítols d'economia laboral en diferents manuals universitaris i estudis monogràfics sobre l'economia valenciana, com per exemple *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y* textil, IMPIVA, 1999. També ha publicat articles en revistes especialitzades, com la *Revista de Estudios Territoriales* o *Cuadernos de Relaciones Laborales*.

Victoria BELIS HERRERA es Diplomada en Trabajo Social i Master en Gerencia de Servicios Sociales por la Universidad de Valencia. Desde 1993 es Jefa del Departamento de Servicios Sociales del Ayuntamiento de Sagunto. Ha sido Presidenta del Colegio Oficial de Diplomados en Trabajo Social en los períodos 1986/89 y 1994/98. Además es Codirectora del Curso de Posgrado "Mediación Familiar en diferentes contextos sociales", del Departamento de Trabajo Social y Servicios Sociales de la Universidad de Valencia.

José BELTRÁN LLAVADOR (Valencia,1959). Doctor en Filosofía. Profesor del Departament de Sociologia i Antropologia Social de la Universitat de València. Ha publicado, entre otros libros, *El sueño de la alfabetización: España, 1939-1989* (1990), *Paraules per l´escola pública* (1997), *Educación y ciudadanía: lecturas de imaginación sociológica* (2002), así como artículos en las revistas *Educación y Sociedad*, *Cultura y Educación*, *Diálogos*, *Temps d´Educació*, *Cuadernos de Pedagogía*. Coautor de algunas obras, entre las que cabe citar, *Política y prácticas de la educación de personas adultas* (1996) e *Introducción a Mi credo Pedagógico de John Dewey* (1997). Ha participado en investigaciones sobre el analfabetismo funcional en la sociedad valenciana, sobre habilidades comunicativas y desarrollo social, sobre necesidades sociales en la formación continua, sobre migraciones y escolarización.

Antonio BENEDITO CASANOVA (Valencia 1962). Licenciado en Filosofía. Ha sido becario de investigación del departamento de teoría del conocimiento de la Universidad de Valencia. Profesor Ayudante del departamento de sociología de la misma Universidad. Su actividad investigadora se centra en el estudio de las relaciones entre las instituciones escolares y las formas históricas de gubernamentalidad liberal, así como en el análisis de las prácticas discursivas que están a la base del conocimiento sociológico. A partir de sus trabajos de investigación metodológica sobre Adorno y sobre Foucault ha publicado algunos trabajos sobre estas dos problemáticas. Realiza su tesis doctoral en sociología sobre las transformaciones del pensamiento positivo en su conexión con la gubernamentalidad moral burguesa.

Vanessa CAMPOS CLIMENT és Professora tutora de la UNED-Valencia en els cursos de Agents de Inserció Sociolaboral I (general) i II (Desenvolupament Local i Creació d' Empreses) i autora de diversos articles, entre els quals destaca «Factores de éxito de la industria hotelera. Un estudio empírico aplicado a los hoteles de la Comunidad Valenciana», en premsa a la revista *Papers de Turisme*, núm. 30.

Ernest CANO CANO és doctor en economia per la Universitat de València i professor titular en aquesta mateixa Universitat. Des de 1990 és membre del Departament d'Economia Aplicada i realitza les seues tasques docents i de recerca en les àrees de l'Economia Laboral i la Política Econòmica. Així mateix, és membre de la Unitat d'Investigació Economia i Política Laboral (ECOLAB) i coordinador de l'àrea laboral a les Jornades d'Economia Crítica. Entre les seues publicacions recents és pot destacar "La economía sumergida en el proceso de extensión del trabajo precario", en Ybarra, J.A., ed., *Economía sumergida: el estado de la cuestión en España*, Murcia, Iniciativas de futuro, 1998. "Análisis de los procesos socioeconómicos de precarización laboral", en Cano, E., Bilbao, A., Standing, G., *Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación*, Germania, 2000. "Precarizzazione lavorativa, flessibilità e deregolazione: riflessioni introduttive sulla situazione spagnola", *Sociologia del Lavoro*, n. 78-79, 2000.

Salvador CARRASCO ARROYO, València (1955). Economista i Catedràtic d'Escola Universitària. Especialista en Estadística Aplicada a la Cultura i autor d'articles en revistes nacionals i internacionals sobre la utilització de tècniques d'anàlisi de dades en l'estudi de fenòmens culturals, educatius ect… Membre de l'àrea d'Investigació en Economia Aplicada a la Cultura del Departament d'Economia Aplicada, de la Universitat de València.

Rafael CASTELLÓ i COGOLLOS (Carcaixent, 1964). Llicenciat en Ciències Econòmiques (especialitat Economia urbana i regional, 1986) i Doctor en Sociologia (1999), per la Universitat de València-Estudi General (UVEG). Professor del Departament de Sociologia i Antropologia Social de la Universitat de València (des de 1989), en aquest moments és Catedràtic d'Escola Universitària. Ha treballat específicament qüestions relacionades amb la demografia i la sociologia política aplicades a la societat valenciana. Ha publicat articles a la *Revista Valenciana d'Estudis Autonòmics* (Generalitat Valenciana, València), a la *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* (CIS, Madrid) i a *Diàlegs, Revista d'Estudis Polítics i Socials* (INHECA, Barcelona), entre d'altres. També ha participat en diverses obres col·lectives destinades a l'anàlisi de l'estructura social valenciana, com ara a *La sociedad valenciana de los noventa* (Alfons el Magnànim, 1992) i *La societat valenciana: estructura social i institucional* (Ed. Bromera, 2000).

José Manuel COMECHE MARTÍNEZ ha ocupado puestos de responsabilidad en diversas empresas privadas antes de incorporarse, en 1994, como profesor asociado a tiempo parcial, a la Universidad de Valencia. Ha impartido docencia en la antigua Escuela Universitaria de Estudios Empresariales, en la asignatura de Organización de Empresas. A partir de 1995, y como profesor Asociado a Tiem-

po Completo, ha desarrollado su docencia en la Licenciatura de ADE, en la Diplomatura de RRLL y en la Diplomatura de Empresariales, en asignaturas vinculadas a la Dirección y Gestión del Personal, Organización y Métodos de Trabajo, Dirección de Empresas y, Economía de la Empresa. Recientemente ha publicado varios artículos sobre la Gestión de la Innovación y la Tecnología y su influencia e implicaciones como factor de competitividad en las Pyme. También ha participado en varios Congresos de índole nacional e internacional, entre los cuales cabe destacar el II Seminario de Creación de Empresas (Red Motiva) celebrado en Concepción (Chile).

Pura DUART SOLER (Buenos Aires, 1951). Licenciada en Filosofía y Letras. Profesora del Departament de Sociologia i Antropología de la Universitat de Valencia. Ha investigado sobre temas relacionados con la discriminación de género, los problemas educativos y la dimensión social de los cambios ecológicos. Ha colaborado en publicaciones colectivas, como el *Informe sobre la situación de las mujeres en la Comunidad Valenciana, La sociedad valenciana de los 90* o *La demanda de titulaciones universitarias ante la reforma de los planes de estudio*. Es miembro del Institut d'Estudis de les Dones, de la Universitat de Valencia y de la red IRENE (Industrial Relations and Environtment Network Europe).

Rafael FERNÁNDEZ GUERRERO doctor en Economía y Profesor titular del Departament de Direcció d'Empreses de la Universitat de Valencia, es miembro de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa y de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE), federada en la International Federation of Scholarly Associations of Management (IFSAM), entidad de la que ha sido secretario y miembro del consejo de dirección. Ha sido director de la Escuela Universitaria de Graduados Sociales. Como investigador responsable ha participado en proyectos como *Organizaciones que gestionan servicios de apoyo a personas. Una aproximación sectorial* -financiado por la Unión Europea- y *Estudio, análisis e investigación de iniciativas empresariales impulsadas por jóvenes*, financiado por Generalitat Valenciana. Entre sus publicaciones destacan *Organización y Métodos de Trabajo: Dirección de la Producción y Recursos Humanos* (1998) y *Servicios de apoyo a personas: Aportaciones a la gestión y desarrollo de las empresas de economía social del sector* (1999).

Francesc Jesús HERNÀNDEZ i DOBON (València, 1959) és Doctor en Filosofia, Ciències de l'Educació i Sociología i Professor Titular d'Escola Universitària del Departament de Sociologia i Antropologia Social de la Universitat de València. Entre les seves publicacions destaquen *Aproximacions sociològiques a l'educació* (1999), *Teoría crítica y educación* (2000) i *L'escola zombie* (2002).

Juan Ramón MARTÍNEZ MORALES, licenciado en Ciencias Políticas y Sociología (especialidad Ecología Humana) por la Universidad Complutense de Madrid (1990) es Profesor del Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València desde 1990. Ha participado en diversas obras colectivas sobre aspectos relacionados con la población como *La sociedad valenciana de los noventa* (Alfons el Magànim, 1992) y *Pensar nuestra sociedad* (Tirant lo Blanch, 1998) y publicado diversos artículos e investigaciones sobre cuestiones relacionadas con la población y la sociología urbana aplicadas a la sociedad valenciana que son objeto de estudio de la tesis que se encuentra realizando actualmente.

Amparo MORENO VAÑÓ es Diplomada en Trabajo Social. Desde 1992 es Jefa de Sección de Acción Comunitaria de la Dirección Territorial de Bienestar Social. Ha sido Jefa de Servicio de Acción Social de la Dirección General de Servicios Sociales (1983-1985), Jefa del Servicio de Minusválidos y Tercera Edad (1985-1986) y miembro de la Junta del Colegio Oficial de Diplomados en Trabajo Social (1986-1989). Entre 1999 y 2000 ha sido Codirectora del curso "Diploma de Calidad Total en el Trabajo Social", del Departamento de Trabajo Social y Servicios Sociales de la Universitat de València.

José Mª NÁCHER ESCRICHE es Profesor Titular del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València (UV) y profesor de "Política Turística" y de "Turismo y Desarrollo Sostenible" en la Diplomatura de Turismo en la UV. Investiga y publica sobre Turismo en revistas españolas (Papers de Turisme, CIRIEC-España, Boletín Económico de I.C.E., Cuadernos Aragoneses de Economía) e internacionales (Estudios y Perspectivas en Turismo). Participa en proyectos/convenios de investigación y asesoramiento para entidades públicas y privadas (Generalitat Valenciana, Bancaixa, Ajuntament de Gandia, UE).

Aurora PEDRO BUENO es Profesora Titular del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València y profesora de "Política Turística" en la Diplomatura de Turismo en la UV. Es coordinadora de Economía y Política Turística en el Area de Formación de la Organización Mundial de Turismo (O.M.T) y coautora de diferentes libros sobre Turismo.

Josep Vicent PICHER i CAMPOS és doctor en economia per la Universitat de València i membre del Departament d'Economia Aplicada i de la Unitat d'Investigació Economia i Política Laboral (ECOLAB). La seua línia fonamental de recerca es centra en l'anàlisi de la realitat laboral des d'una perspectiva territorial. Ha participat en diferents projectes d'investigació, entre els que cal destacar *El tre-*

ball precari al País Valencià, Seguimiento de las trayectorias ocupacionales de los titulados universitarios, o *Estudio sobre condiciones productivas y laborales de los nuevos yacimientos de empleo valencianos*. És també coautor de diferents llibres com per exemple *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil* (1999). Entre els seus articles més recents destaquen «Cambio tecnológico y transformación de sistemas industriales localizados: La industria cerámica española», *Información Comercial Española*, núm. 781, 1999 i "Condicions de treball en els nous jaciments d'ocupació", *Quaderns de Ciències Socials*, núm. 6, 2002.

Pau RAUSELL KÖSTER, Gandia (1966). Economista i Professor Titular del Departament d'Economia Aplicada i responsable de l'Àrea d'Investigació en Economia Aplicada a la Cultura, de la Universitat de València. Ha publicat llibres i articles tant en revistes especialitzades com en premsa diària al voltant de temes de comunicació i cultura.

Guillermo RODRÍGUEZ PASTOR es Licenciado y Doctor en Derecho por la Universidad de Valencia. Catedrático de Escuela Universitaria de Derecho del Trabajo y Seguridad Social de la Universidad de Valencia. Es autor de varias monografías y artículos como: El régimen jurídico de la distribución de la jornada de trabajo, Tirant lo Blanch, 1999; Movilidad funcional y negociación colectiva, Tirant lo Blanch, 2000; Profesores de religión en centros docentes públicos. La no propuesta por el Ordinario diocesano para el año siguiente no supone un despido sino la extinción del contrato anual «ope legis», Aranzadi Social, 2000, núm. 14; Régimen Especial Agrario: consecuencias del incumplimiento del requisito de estar al corriente en el pago de cuotas, Aranzadi Social, 2001, núm. 6; Conflicto de competencias entre el Estado y la Comunidad Autónoma Vasca en materia de potestad sancionadora sobre desempleo, Aranzadi Social, 2002, núm. 6.

José Manuel RODRÍGUEZ VICTORIANO (Valencia, 1961) es Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense y Doctor en Sociología por la Universitat de València. Desde 1986 es profesor del Departamento de Sociología y Antropología Social de la Universitat de València. En el marco del mismo centro trabaja en temas de Ecología Política y dirige una unidad de investigación sobre Epistemología y metodología cualitativa.

Amat SÁNCHEZ VELASCO és Professor Titular del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València i director de la Unitat d'Investigació d'Eco-

nomia i Política Laboral (ECOLAB). La seua tasca docent està vinculada amb les matèries de Política Econòmica i Economia Laboral. El seu treball d'investigació s'ha centrat en les àrees de la política industrial, l'economia regional i les relacions laborals i ha participat en nombrosos projectes de recerca, tant a nivell nacional com internacional. Entre les seues publicacions recents destaquen: «Spanien: Regionale Dispäritat und Politische Parität? Die EU-Strukturfonds in Spanien» a Heinelt, H. (Ed.): *Politiknetzwerkw und europäische Strukturfondsförderung*, (1996); *Economía crítica, trabajo y medio ambiente* (1996); "Managing and Mediating in Artistic Activities", a FVECTA (Coord.): *Key Sectors for Co-operative Growth and Development* (1997); "Los trabajadores en la globalización de la economía" a AAVV : *Trabajo y desarrollo. Globalización de la economía e internacionalismo obrero*, (1999); i "El caso del País Valenciano" a DURAN, A. (coord.) : *Geografía de la innovación. Ciencia, tecnología y territorio en España* (1999). També ha publicat articles en revistes com, *Papeles de Economía Española*, *Revista de Treball*, *Revista Valenciana d'Estudis Auto*nòmics, *Eureta Newsletter*, *Catalonia Culture*.

Joan Ramon SANCHIS PALACIO és Doctor en Economia de la Empresa pel Departament de Direcció d' Empreses de la Universitat de València, Professor Titular de Universitat de la Universitat de València, Professor Tutor de la UNED-Valencia en els cursos de Agents de Inserció Sociolaboral I (general) i II (Desenvolupament Local i Creació d' Empreses), autor de llibres i articles sobre desenvolupament local, Economia Social i Direcció d'Empreses com Dirección Estratégica de Empresas Cooperativas, Editorial Promolibro, Valencia; Creación y Dirección de PYMEs, Díaz de Santos, Madrid, El Crédito Cooperativo en España, Editorial CIRIEC-España, Valencia; i docent en diferentes Masters i Cursos de Postgrau com el Master de Recursos Humans de la Universitat de València o el Master de Gestió de la Oficina Bancaria de la Universitat de Valencia en colaboració amb La Caixa.

Miguel TORREJÓN VELARDIEZ es doctor en Economía y Profesor Titular de Universidad del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València. Su actividad investigadora se ha centrado principalmente en las áreas de la economía industrial, la innovación tecnológica y la economía laboral. Es autor o coautor de diversos artículos en revistas especializadas, tales como *Revista de Treball*, *Economía Industrial* o *Sociología del Trabajo*. Ha participado en varios proyectos de investigación colectivos y es coautor de algunos libros, entre los que pueden destacarse: Tomás Carpi, J.A. (dr.) y otros (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*, Generalitat Valenciana, Valencia y Durán, A. (coord.) y otros (1999): *Geografía de la innovación. Ciencia, tecnolo-*

gía y territorio en España, Los Libros de la Catarata, Madrid. Ha sido miembro de diversos organismos valencianos relacionados con el ámbito industrial y laboral: Comisión Permanente del Plan Tecnológico; Consejo Asesor del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA); Colegio Arbitral para la Solución Extrajudicial de Conflictos Colectivos; Consejo Directivo de la Fundació d'Estudis i Iniciatives Socio-Laborals (FEIS).

Salvador VIVAS LÓPEZ es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Profesor Asociado a Tiempo Completo del Departament de Direcció d'Empreses de la Universitat de València. Es miembro de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (ACEDE), institución federada en la International Federation of Scholarly Associations of Management (IFSAM), y de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM). Ha participado en dos proyectos de investigación sobre diseño organizativo, gestión de la calidad y gestión del conocimiento, financiados por la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología (CICYT). Asimismo participa como investigador en *Estudio, análisis e investigación de iniciativas empresariales impulsadas por jóvenes*, financiado por la Generalitat Valenciana (1999-2004). Ha publicado diversos artículos en revistas especializadas en los campos de la economía social, los estudios regionales, la innovación y la gestión del conocimiento.

Rafael XAMBÓ OLMOS es licenciado en Psicología y doctor en Sociología por la Universidad de Valencia, y profesor Titular de Universidad del Departamento de Sociología y Antropología Social de dicho centro. En la actualidad coordina las líneas de investigación "Ideología y territorio en el País Valenciano" y "Sociología de la comunicación". En su trayectoria investigadora destacan los trabajos sobre juventud, sociología de la lengua y sociología de la comunicación. En los últimos años se ha dedicado al análisis cualitativo de las audiencias y a investigar las prácticas culturales de los jóvenes.

Rosa Maria YAGÜE PERALES es Profesora Titular del Departament d'Economia Aplicada de la Universitat de València y profesora de "Turismo y Desarrollo Sostenible" en la Diplomatura de Turismo en la UV. Investiga y publica sobre turismo rural y desarrollo sostenible, en revistas nacionales (Papers de Turisme, Estudios Turísticos) e internacionales (Estudios y Perspectivas en Turismo, Annals of Tourism Research). Participa en proyectos/convenios de investigación sobre turismo rural y desarrollo sostenible (Generalitat Valenciana, UE).