

Formaciones económicas en contextos de cambio: Distritos industriales en España (el caso del país valenciano)*

Josep-Antoni Ybarra

Dpto. Economía Aplicada.

Universidad de Alicante.

RESUMEN

Desde diversos ámbitos se están exponiendo las virtudes que las formaciones económicas enmarcadas en los Distritos Industriales tienen para el mundo occidental. Con objeto de validar este supuesto, también es necesario conocer experiencias en las que el propio desarrollo del Distrito pone de manifiesto límites económicos y factores regresivos. La experiencia española y concretamente la valenciana, destaca la heterogeneidad del fenómeno.

I. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y LA UTILIDAD DE LAS REFERENCIAS

El *gran reto* que se presenta a los sistemas organizativos de producción de masas, es el hecho de afrontar una situación nueva en que la *demand*a ya *no es homogénea ni estable*. Consecuentemente el ordenamiento productivo tradicional resulta obsoleto y excesivamente rígido ante la necesidad de hacer frente a la heterogeneidad y a la inestabilidad que caracteriza a los mercados.

* El presente artículo, es una versión resumida de una de las partes del trabajo realizado por el autor, bajo el patrocinio del Instituto Internacional de Estudios Laborales-OIT, como documento preparativo para la Conferencia Internacional sobre Distritos Industriales celebrada en Ginebra en octubre de 1990. La versión completa del documento (*Industrial districts and the Valencian Community of Spain*) puede solicitarse al Instituto Internacional de Estudios Laborales, Case Postale 6, CH-1211 Ginebra 22, Suiza.

En el presente trabajo han colaborado en el tratamiento informático y estadístico de los datos los profesores Jose Miguel Giner y Rafael Domenech del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante.

Los sistemas emergentes, capaces de afrontar las nuevas exigencias, requieren frente a los tradicionales una triple característica:

1. *Diferenciación* del producto que permita hacer frente a la heterogeneidad de la demanda.
2. *Flexibilidad* productiva con objeto de adaptarse con celeridad a los cambiantes requerimientos del mercado.
3. *Disminución de precios* para ser competitivo.

La unión de estas tres características es el objetivo del nuevo aparato productivo emergente desde mitad de los setenta. En la búsqueda de este objetivo, se están introduciendo importantes cambios en los sistemas tradicionales en cuanto a organización productiva, regulación social, modos de producción, etc. (Sabel, 1982; Piore y Sabel, 1984; Piore, 1988; Schoenberger, 1988). En este contexto de continuos cambios y adaptaciones de las viejas estructuras a los condicionantes nuevos, el intentar encontrar, definir y caracterizar cual es el nuevo modelo de relaciones industriales, empresariales, sociales, políticas, etc., es ya de por sí sumamente relevante. La virtualidad que tiene Italia en este sentido, es el de haber puesto de manifiesto, en base a su experiencia, el cambio sustantivo que está acaeciendo en el modelo de organización industrial prevaleciente durante todo el siglo XX, y el enfatizar el hecho de que está gestándose un nuevo modelo (Piore y Sabel, 1985; Regini y Sabel, 1989).

Fundamentalmente en este nuevo modelo se viene a señalar que en la simbiosis existente entre actividad, territorio y sociedad, se ponen de manifiesto potencialidades ocultas del sistema que permiten afrontar con posibilidades de éxito los cambios que se exigen en el orden económico. La figura teórica que viene a sintetizar esta nueva forma de organización económica es la del *DISTRITO INDUSTRIAL* (Becattini, 1979), manifestación económica de la integración entre sector económico-espacio-empresas-instituciones-sociedad-individuos, donde se explicitan espontáneamente valores que en la organización económica clásica no se alcanzan o son excesivamente costosos. La figura del Distrito Industrial se caracteriza por la especialización productiva de un espacio en el que se desarrolla la actividad de manera descentralizada a través de unidades de pequeña dimensión (Marshall, 1969, cap. X, pp. 222-231).

Sin embargo, el problema se plantea cuando en contextos distintos a la realidad de la Terza Italia (Bagnasco, 1977), se trata de verificar la existencia

de distritos industriales o se persigue validar la posibilidad de éxito de estos enclaves (Becattini, 1988). Dos preguntas concretas aparecerán entonces como relevantes: *¿que factores* contribuyen a que el distrito industrial llegue a ser una realidad? *¿En qué contextos y bajo que condiciones es posible que, una vez determinados estos factores, puedan ser utilizados -como instrumentos de política económica o industrial-* para generar una dinámica de desarrollo?. El hecho entonces de plantear estas cuestiones en otras referencias temporales y espaciales se hace necesario (vid. entre otros muchos: Lewis y Williams, 1987; Courault y Rerat, 1987; Storper, 1989; Gibbs, 1988; Scott y Kwok, 1989; Imrie, 1989; Ganne, 1990).

Al considerar la problemática de los distritos industriales en el contexto español, y presentar la experiencia valenciana como ejemplar, no es casual. Dos razones justifican esta elección: en primer lugar por el hecho de encontrar organizaciones socio-económicas semejantes a los distritos industriales que *siendo tradicionales continúan teniendo una actualidad* plena para el modelo de desenvolvimiento económico regional; y en segundo lugar porque la *diversidad de distritos industriales* existentes en el País Valenciano es un elemento que va a permitir dar una visión mas completa de la problemática de estos sistemas de organización industrial, en tanto que posiblemente en ningún otro espacio de la economía española se encuentra esta diversidad.

En concreto pues, el objetivo de este trabajo se centra en apreciar en un contexto específico de la realidad española la vigencia que tienen las formaciones económicas caracterizadas como distritos industriales. Tres cuestiones interesará destacar:

Determinar aquellos *elementos y factores* que facilitan o dificultan el que se consoliden nuevos distritos industriales o que los tradicionales alcancen una mayor eficacia económica y permitan un mayor bienestar para la sociedad.

Analizar la *dinámica de desenvolvimiento interno de los distritos industriales tradicionales* en un contexto de cambio y de crisis sectorial.

Evaluar las *posibilidades de llevar a cabo una política específica de potenciación* de distritos industriales, tanto *en el contexto valenciano* como en el *conjunto de España*, teniendo en cuenta las peculiaridades sociales, políticas y económicas existentes, y conociendo los factores que permiten su consolidación.

II. LA INDUSTRIALIZACION VALENCIANA : UN MODELO DINAMICO

En el seno de la economía española, el País Valenciano se ha identificado como un espacio económico homogéneo, dinámico y diferenciado. Fundamentalmente han sido las actividades industriales las que desde los años sesenta de este siglo han permitido esta caracterización.

A finales del siglo XIX y principios del XX, se produce la Primera Industrialización Valenciana.. Esta se manifiesta en los núcleos pre-industriales en los que existía una tradición manufacturera, desarrollándose determinadas actividades artesanales muy relacionadas con las disponibilidades del medio rural y los productos de este medio. La producción dispersa se centraliza; aparece así un primer transvase de población y de recursos hacia núcleos urbanos especializados en la elaboración de algunos productos artesanales - calzado, juguete, cerámica, textiles-; se inician en estos centros actividades productivas complementarias a las principales tales como la metalúrgica y la química, así como actividades de servicio financiero, comercial o formativo que van a apoyar las necesidades generales de los sectores productivos. Sin embargo, este proceso de industrialización no fue general ni mucho menos definitivo para la economía valenciana; el derrumbe de entidades financieras o el final de las campañas militares españolas, hace replantearse muchas de sus expectativas industriales. Fundamentalmente cabe destacar el hecho que la expansión de este primer proceso de industrialización no trasciende más allá de los estrechos contornos de los núcleos pre-industriales a causa de la omnipresencia productiva de la agricultura exportadora que aún hace de esponja absorbente para el capital, la mano de obra y las expectativas en general.

Con la llegada de los años sesenta de nuestro siglo y partiendo de la apertura española después de la Guerra Civil, la industria toma definitivamente el relevo a la agricultura. Los antecedentes industriales de años atrás y los núcleos de tradición artesanal son los que van a canalizar e impulsar la *Segunda Industrialización Valenciana*. La ventaja comparativa para la expansión de la industria se concreta en este caso en dos variables: en primer lugar, y del lado estrictamente productivo, en los aspectos laborales con *el know-how* tradicional y los bajos salarios pagados; y en segundo lugar, por factores de carácter extraproductivos, como la aplicación de una política activa de aranceles proteccionistas y de unos tipos de cambio favorecedores de las exportaciones. Es de destacar que esta segunda industrialización valenciana introduce grandes cam-

bios respecto de los procesos de industrialización de principios de siglo mostrándose como un proceso aparentemente inverso. Así, la centralización del proceso productivo que pretendía ser el objetivo primordial en los inicios de la industrialización, se muestra en los años setenta y ochenta de nuestro siglo como un impedimento para la *flexibilidad* de la industria. También, la descentralización del proceso productivo se convierte en estos momentos en el gran objetivo estratégico. La aparición de gran número de pequeñas empresas nacidas al calor de la especialización sectorial y que fragmentan la cadena de producción, es la característica empresarial para la *diferenciación* del producto. El trabajo informal y sumergido, tanto por su difusión como por los *bajos costes* que representa, es el gran recurso para mantener las ventajas comparativas en los mercados exteriores de gran parte de los productos industriales valencianos.

Estos cambios productivos que han determinado que el País Valenciano alcance tasas interanuales de crecimiento económico superiores a las registradas en la economía española (cuadro 1), obligan a destacar aquellos aspectos mas sobresalientes del proceso. A nuestro juicio, habría cinco variables que sintetizan suficientemente el modelo de industrialización valenciano:

1. Se trata de *actividades tradicionales* previamente establecidas en distintos enclaves y que con mayor o menor grado de madurez, poseen una potencialidad encubierta para su desarrollo.
2. En general son actividades *intensivas en trabajo* que no precisan de una elevada cualificación y que en cualquier caso esta cualificación se ha obtenido en el propio ambiente social y familiar.
3. Frente a procesos de industrialización basados en la concentración y en la gran planta, la industrialización valenciana se ha realizado a través de un sistema productivo de *plantas de pequeña dimensión*.
4. En el crecimiento de estos sectores ha jugado un papel fundamental la *demanda externa* ya que han sido sectores con una marcada vocación exportadora.
5. Estas actividades se asientan territorialmente en un *numero limitado de localidades*, estando cada una de ellas *especializada* en una de las actividades que se pueden definir como básicas.

De la agregación de estos cinco aspectos, se percibe la consolidación de un modelo productivo específico con características semejantes a los Distritos Industriales.

Cuadro 1
EVOLUCION DEL EMPLEO Y DEL VALOR AÑADIDO BRUTO
(1955 = 100) (Valores constantes del año base)

Años	Empleo		VAB	
	PV	Esp	PV	Esp
1955	100,0	100,0	100,0	100,0
1967	110,3	106,9	179,1	176,2
1975	120,8	111,6	361,6	325,5
1985	113,4	99,0	496,2	420,9

PV = País Valenciano; Esp = España

Fuente: Elaboración propia a partir de *Renta Nacional de España Y su distribución provincial*, Banco de Bilbao, años respectivos.

III. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS

Estableciendo de forma cuantitativa en el País Valenciano aquellos sistemas de producción caracterizados por las tres variables identificativas de los distritos industriales como son: 1. la *especialización* productiva; 2. la identificación de gran parte de los recursos productivos de un *espacio* con una actividad; y 3. la canalización de las relaciones productivas a través de las *Pequeñas y medianas empresas*, encontramos un total de 17 distritos industriales¹. No obstante, en nuestro análisis consideramos la existencia de *ONCE DISTRITOS INDUSTRIALES* en sentido estricto². En ellos prevalece la especialización productiva identificando a un espacio determinado y desarrollándose esta actividad en un contexto de pequeñas plantas. En concreto, nueve están relacionados con actividades industriales manufactureras como son calzado (2), textil (2),

¹ La fuente primaria utilizada para ello ha sido el *Movimiento Industrial* del Ministerio de Industria y Energía (Madrid) que recoge las inversiones individualizadas que se realizan en España.

² El hecho de no considerar en nuestro estudio a cinco de estos distritos, se debe a que tienen una transcendencia solo limitada a nivel local e incluso en algunos casos en claro declive (vidrio: L'Ollería; cerámica popular: Agost; alfombras: Crevillent; turrón: Xixona; textil: Vilafranca-Catí-Portell de Morella). El otro distrito no considerado se refiere a Valencia y su área metropolitana, cuyas características productivas y mercadológicas son una excepción en el tratamiento analítico de los distritos industriales (Becattini, 1989).

marroquinería, juguete, cerámica, mueble y mármol, y dos de ellos con industrias alimentarias: uno con la industria vitivinícola y otro con la agroalimentaria y la manipulación de productos agrícolas³.

Los núcleos centrales de los distritos industriales -los municipios más característicos- absorben el 25 % de la dinámica industrial que se desarrolla en la región (cuadro 2), cifra que estaría próxima al 50 % si agregásemos la actividad que por inducción e influencia directa ejercen estos núcleos centrales sobre los municipios próximos -los entornos de los distritos industriales-. Junto a ello también se destaca la especialización de estos núcleos (como casos extremos, en algunos de estos centros de distrito, la actividad identificativa llega a representar hasta el 80 % de todo el empleo generado o cifras próximas al 60 % de todo el capital invertido) (cuadro 3). Unido a la especialización productiva y a la concentración espacial, sobresale igualmente que el sistema productivo se sostiene por pequeñas unidades de producción (cuadro 4). Ello hace concebir la idea de que *lo que distingue a la economía valenciana respecto de otros espacios productivos españoles, no sólo es la tipología del producto que oferta, sino fundamentalmente el modo de producción que permite esta oferta*. La mayor flexibilidad que tiene este tipo de sistema organizativo, les ha permitido ser mucho más permeables a situaciones de cambio, y ya no solo respecto a la adaptabilidad en la oferta de productos, sino también respecto a los cambios en el ordenamiento económico general. De hecho en estos enclaves, la ocupación se ha recuperado con mayor agilidad que en el resto de espacios precisamente a partir de 1985, fecha clave para la economía española en tanto que se inician importantes cambios en el ordenamiento institucional de las relaciones laborales (Lope, Jordana y Carrasquer, 1989).

³ Puede sorprender la inclusión de dos distritos relacionados con actividades agro-alimentarias; la razón fundamental por la que lo hacemos es para mantener una coherencia con la metodología elegida, ya que tanto por especialización municipal como por la concentración de esta actividad, deben ser conceptuados como distritos. Sin embargo, en sí, ambos no son tales distritos industriales, ya que las relaciones económicas que se establecen en ellos no son industriales, así como, el nivel de desarrollo de sus actividades -en cuanto a procesos y productos- es muy elemental.

Cuadro 2

PARTICIPACION DE LOS NUCLEOS CENTRALES DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS EN EL CONJUNTO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA VALENCIANA (EN PORCENTAJES) - PERIODO 1981-1986

Capital Invertido	22.1
Empresas Creadas	27.5
Empleo Directo Generado	30.0
Población	22.8
Población Económicamente Activa	22.9
Ocupados	23.3
Parados	22.9

FUENTE: Elaboración propia a partir del *Movimiento Industrial* (MINER), *Censos de Población* (INE), *Encuesta de Población Activa* (INE) y «Paro Registrado» (Oficinas del INEM).

Cuadro 3

ESPECIALIZACION DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES VALENCIANOS(*)

<i>Distrito</i>	<i>Especialización</i>	<i>Capital Invertido</i>	<i>Empleo Generado</i>	<i>Empresas</i>
1	Calzado	66.5	79.2	53.8
2	Calzado	37.9	50.7	32.3
3	Marroquinería	5.4	5.9	3.1
4	Juguete	30.8	29.1	18.0
5	Cerámica	58.0	31.6	10.9
6	Agroalimentario	3.3	1.9	6.2
7	Vitivinícola	8.7	4.6	11.7
8	Textil	35.4	24.8	24.5
9	Textil	26.8	16.1	15.4
10	Muebles Madera	40.2	20.3	21.0
11	Mármol	54.3	25.1	11.9

(*) Cada indicador se ha elaborado como porcentaje de la actividad principal de cada municipio sobre el total de la actividad realizada en ese municipio durante el período 1981-1986.

FUENTE: *Ibidem* cuadro anterior.

Cuadro 4
EMPLEO DIRECTO GENERADO POR EMPRESA DE NUEVA CONSTITUCION (1981-1986)

<i>Distrito</i>	<i>(ocupados por empresa)</i>		
	<i>Centro</i>	<i>Entorno</i>	<i>Conjunto del P.V.</i>
1 (Calzado)	11.49	10.12	11.69
2 (Calzado)	6.31	25.3	11.69
3 (Marroquinería)	5.40	6.75	9.42
4 (Juguete)	5.06	4.57	5.26
5 (Cerámica)	12.34	12.57	9.39
6 (Alimentación)	1.63	3.04	3.63
7 (Alimentación)	1.86	1.44	3.63
8 (Textil)	3.56	3.91	7.62
9 (Textil)	6.13	9.91	7.62
10 (Mueble)	5.00	5.93	6.08
11 (Mármol)	11.39	3.67	37.27
Media País Valenciano			5.36

FUENTE: *Ibidem* cuadro anterior.

Las *variables* que han permitido la conformación de este tipo de sistema productivo serían:

1. Las características técnicas-económicas-físicas específicas de cada actividad, sector o producto.
2. Las condiciones sociales-laborales-culturales en las que se desarrolla cada actividad.
3. Los condicionantes administrativos y políticos que envuelven cada actividad y cada área.

Las características técnico-productivas de los procesos de fabricación se resumirían en tres aspectos: a. posibilidad de fragmentar su proceso de elaboración al tener varias fases productivas; b. estas fases productivas son en su mayor parte intensivas en trabajo, cuya cualificación es adquirida mediante la propia experiencia en un ambiente social y familiar especializado; y c. estas actividades, especializadas en una o varias fases muy concretas del proceso de producción, no exigen grandes infraestructuras físicas -equipos o plantas- para llevarlas a cabo, ya que no requieren grandes espacios físicos para realizarlas ni un elevado desembolso financiero. Estas características técnico-productivas permiten crear una estructura capaz de ofertar una amplia gama

de productos finales diferenciados, sin que para ello se requiera modificar toda la cadena productiva.

En estas condiciones aparecen un cúmulo de economías externas -intangibles- tanto a las plantas como al sector. Estas economías externas no sólo favorecen a las plantas existentes, sino que llegan a potenciar que se eleve la propensión a la instalación de plantas especializadas en la producción de inputs para el sector o en las distintas fases del proceso. Cabe afirmar que la existencia de distritos industriales genera un «ambiente productivo» para la planta que le permite encontrar economías externas que de otra forma serían costes internos de producción, hasta el punto incluso que estas economías externas son de carácter financiero; de hecho es menos costoso, en términos financieros, instalar una planta en los distritos industriales, que si la instalación de esa misma planta se realizara fuera de estos enclaves (cuadro 5).

Por tanto, *la pequeña dimensión que caracteriza a las empresas de los distritos industriales, no sólo es una condición necesaria para la conformación del distrito, sino que es una consecuencia derivada de las ventajas externas para la empresa y que se desarrollan en el seno de los distritos.* Estas pequeñas y medianas empresas actúan en cada actividad y en cada territorio en condiciones de plena competencia y en las que resulta dificultoso encontrar relaciones *formales* de cooperación; ello *a priori* vendría a contradecir una de las características definitorias de los distritos industriales (Becattini, 1989), y por esta razón puede llegarse a cuestionar la presencia de distritos industriales en el País Valenciano. Sin embargo, la propia competencia interempresarial a nivel de fase productiva, provoca el surgimiento de una fuerte *cooperación informal interfases* productivas, que en definitiva es lo que permite la obtención de economías de escala y de diferenciación de producto para el sector, a través de las economías externas y del «ambiente productivo» que existe en el distrito. En el caso valenciano se observa que cuanto mayor es la posibilidad técnica de fragmentación de la cadena productiva de un sector, mayores son las relaciones interempresariales, las economías externas y las relaciones informales de cooperación que aparecen.

Cuadro 5
CAPITAL INVERTIDO POR EMPRESA DE NUEVA CONSTITUCION (1981-1986)

(en miles de pesetas del año 1975)

<i>Distrito</i>	<i>Centro</i>	<i>Entorno</i>	<i>Conjunto del P.V.</i>
1	871.82	913.68	939.15
2	720.42	10116.33	939.15
3	853.60	456.25	1541.36
4	1276.63	354.86	1120.28
5	10807.46	10497.29	3229.30
6	826.77	1324.11	1601.21
7	741.93	285.89	1601.21
8	1281.85	1830.85	4234.13
9	2301.09	5468.72	4234.13
10	1472.71	951.31	813.09
11	3401.04	945.47	10683.06
Media País Valenciano			1312.86

FUENTE: *Ibidem* cuadro anterior.

La segunda de las variables que han posibilitado el desarrollo de los distritos industriales valencianos, se refiere al conjunto de condiciones socio-laborales que han creado un ambiente propicio para ello. En este sentido y en primera instancia, cabe destacar que la mayoría de sectores industriales que caracterizan a los distritos industriales valencianos, deben su crecimiento a la incorporación masiva de mano de obra al proceso de producción. En una dinámica de descentralización productiva, esta mano de obra va a ser ocupada en aquellas fases mas intensivas en trabajo. La necesidad de cualificación laboral para la realización de la mayoría de estas labores no ha requerido de una alta preparación, y a lo sumo se ha adquirido en el propio seno familiar o en un ambiente social que lo ha propiciado -amistades y vecinos-. Por su parte, en aquellas otras fases en que la cualificación necesaria requiere de una mayor formación, la propia experiencia laboral adquirida en una empresa y en un puesto de trabajo de cierta responsabilidad -caso de encargados en una sección de una planta, jefes de taller o de suministro- es suficiente para iniciar una actividad empresarial de carácter autónomo al margen de la gran planta (Hernández y Alcaraz, 1989; Claver et alt., 1990).

En estas situaciones la *mujer* -como agente productivo- y la *familia* -como instrumento reproductivo- han jugado un papel primordial (Sanchis, 1984; Ybarra, 1989). El hecho que la mujer trabaje en el seno de un ambiente machista, significa que su docilidad, su menor salario por hora trabajada, el poder justificar

socialmente que su renta-salario es complementaria para las necesidades familiares, el que el trabajo domiciliario sea accesorio frente a su trabajo como ama de casa, la posibilidad de cambiar su ritmo y su volumen de trabajo, etc., son aspectos que se tienen en cuenta ante las necesidades de flexibilización productiva y de reducción de costes de producción por parte de los sectores de que se trata. Es la mujer precisamente la que ha sido ocupada en las fases más intensivas de trabajo descualificado, ya sea a través del trabajo domiciliario de carácter negro -si la fase podía descentralizarse de la planta-, o en secciones fabriles internas a la planta -si la fase no podía descentralizarse de la planta debido a sus características físicas-. Por su parte, la familia y la utilización de los bienes patrimoniales, han permitido potenciar e inducir, en un ambiente expansivo o ante necesidades de cambio, el que se lleven a cabo todo tipo de experiencias laborales y empresariales con objeto de obtener mayores rentas y/o de alcanzar un status social mas elevado. El hecho es que en este contexto, cualquier bien, lugar o tiempo, que en otro ambiente tendría un valor de uso familiar o patrimonial, se convierta aquí en un valor de cambio, dependiendo de la rentabilidad que se obtenga por ello; esto hace que el acceso a la condición de empresario o de trabajador autónomo, no requiera mayores requisitos que el estar relacionado; esta relación posibilita que tanto los requerimientos laborales, como los técnicos y financieros para el funcionamiento de la empresa-actividad-sector sea posible.

En un ambiente cargado de continuos cambios productivos, los distritos industriales valencianos han ido creando un ambiente de permisibilidad en el ordenamiento laboral, imprimiendo a su vez una constante en cuanto a las posibilidades de movilidad social. Tanto la permisibilidad laboral como la movilidad social no se comprenderían en ambientes ajenos a los distritos industriales. Muy posiblemente, la complementación entre el deterioro en las condiciones laborales reguladas por ordenamientos generales, y las expectativas de cambio en el status social de un individuo derivado de un ambiente productivo con capacidad para ello, hace del distrito industrial un enclave en el que las relaciones sociales de producción de carácter local tengan un alto valor explicativo.

El tercer grupo de factores que vendrían a explicar la consolidación de los distritos industriales valencianos se refieren a las variables institucionales y políticas. En cierta forma ha sido la ausencia de estas o el caso omiso a las políticas que se han propuesto, los factores que han propiciado el que se establecieran las relaciones sociales y productivas que han dado paso a la

conformación de los distritos industriales valencianos. No quiere ello decir que los cambios habidos tanto en la esfera de la producción como en el ámbito social de los distritos industriales valencianos, se han hecho de espaldas a la institución y alejados de la política pública. En ausencia de políticas realistas y de instituciones públicas capaces de positivizar las potencialidades de estos enclaves, ha sido la propia dinámica social a través de las reglas del libre mercado la que ha creado sus normas y regulaciones.

En el caso concreto de los distritos industriales valencianos, el ordenamiento institucional y político general ha actuado en base a una filosofía en la que las plataformas sindicales, reivindicaciones patronales y normas y políticas públicas han sido de carácter general, y que aún teniendo un obligado cumplimiento en sus ámbitos respectivos, de hecho la propia sociedad se ha encargado de incumplir o de minorar su exigencia. La especificidad de la situación, la permisibilidad en la negociación o la adaptabilidad a la circunstancia, son elementos necesarios para que un enclave económico como el de los distritos industriales tenga posibilidades realistas de conformación (Greffé, 1984; Brusco, 1984; Becattini, 1988; Capecchi, 1989). En el caso valenciano ha sido la propia sociedad la encargada de manifestarlo. Por contra, desde el ámbito institucional y público, se ha actuado en base a la rigidez normativa, a la generalidad de propuestas y a la imposición de criterios, lo que ha hecho alejar de la credibilidad social las posibilidades de actuación de estas instituciones (Ybarra, 1982 y 1986; Sanchis *et al.* 1989; Recio, 1988; Benton, 1990). Se abre aquí un interrogante importante en cuanto a si la permisibilidad en el incumplimiento de las normas legislativas establecidas de carácter laboral, fiscal, urbanístico, etc., y la adaptabilidad de estas normas a las circunstancias específicas de cada situación, es un hecho consentido o potenciado por las propias instituciones o por la misma sociedad. En principio cabe advertir que ni las instituciones ni la sociedad han consentido tal situación. No obstante, la necesidad de adaptación a situaciones de cambio continuo, ha hecho que los agentes intervinientes en los procesos productivos hayan adoptado una actitud pasiva que se ha concretado en «consentir» la no aplicación de regulaciones externas -fundamentalmente la impuesta por las reglas e instituciones de ámbito general- y conformando su propia regulación en base a sus posibilidades y necesidades.

De la convergencia de estas tres variables que venidos enunciando: posibilidad técnico-productiva de carácter sectorial, ambiente social permisivo,

y existencia de reglas y normas articuladas entorno de la especificidad, emerge un sistema productivo como el valenciano, que permite la diferenciación, la ampliación en la gama de productos ofertados, la flexibilización en la estructura de producción y la reducción en los costes de producción.

El hecho de que en el País Valenciano existan una diversidad de distritos industriales, no debe hacer concebir la idea de que su grado de maduración es homogénea ni tampoco que nos encontramos ante realidades semejantes, diferenciadas tan solo por la especialización productiva. Esta diversidad permite plantear en una realidad concreta y con una referencia determinada, algunas cuestiones de interés: ¿son semejantes las *dinámicas de desenvolvimiento de distintos distritos* que están en un mismo contexto? ¿de que depende su posible semejanza o divergencia? ¿esta dinámica de desenvolvimiento tiene las mismas *consecuencias* en los ámbitos territoriales, sociales y tecnológicos?.

El primer prototipo de distrito industrial que aparece en la realidad valenciana se refiere a aquellos que están muy estructurados y maduros, caracterizados por sectores susceptibles de fragmentar su cadena productiva (Ybarra, 1989). En ellos se aprecia una tendencia consistente en la dispersión productiva con objeto de aprovechar las economías externas que aportan los entornos, tendencia que se percibe en mayor medida en función de que el proceso productivo sea más intensivo en trabajo y susceptible de fragmentar. Las implicaciones sociales, tecnológicas y territoriales de este proceso son muy semejantes. La dispersión productiva comporta una considerable dispersión territorial del proceso de producción, con la excepción de aquellas fases más intensivas en capital y conocimientos técnicos que se reservan los núcleos centrales; de aquí que se pueda hablar de nuevos distritos industriales inducidos por los tradicionales y que vendrían a ser la ampliación de estos. Al centrarse esta dispersión y estas posibilidades de trabajo en aquellas fases intensivas en trabajo descualificado, ha generado una dinámica de degradación laboral, social e incluso tecnológica en el conjunto de estos distritos. La extensión del trabajo negro y la reutilización de equipos obsoletos, son variables que el modelo industrial emergente en estos casos considera de forma ostensible. En una dinámica semejante, la propia necesidad de supervivencia de los agentes productivos, y ante las necesidades de flexibilidad, diferenciación y disminución de costes de estos sectores, hace que se haya entrado en una espiral involucionista cuyo resultado es francamente preocupante, tanto por sus consecuencias regresivas a nivel productivo y económico, como por sus implicaciones degradantes en los ámbitos sociales

y políticos. Son continuos los incumplimientos de las normas legislativas (laborales, urbanísticas, fiscales, etc.) aún y a pesar de haberse minorado su obligado cumplimiento. La regulación y el ordenamiento social en cualquiera de las esferas de la vida social se sustituyen por la competitividad más elemental; los incentivos para la innovación tecnológica son sustituidos por la rentabilidad que aporta el trabajo negro, etc. En definitiva, la dinámica interna que se desarrolla en este tipo de distritos llega a ofrecer una situación en la que no sólo se han deteriorado los avances sociales del siglo XX, sino que incluso las condiciones para la reversión del proceso son cuestionadas.

Caso distinto es el de aquellos distritos que aún y a pesar de encontrarse estructurados, los condicionamientos técnicos-productivos impiden que se produzca una fragmentación de su cadena de producción a gran escala (caso de la manufactura del mármol). En esta situación, las empresas localizadas en los centros de los distritos, aún y siendo de pequeña escala, tienden a una dimensión empresarial que les permita realizar la mayoría de las fases o a lo sumo que se complementen con otras en el seno del propio centro del distrito. En estas condiciones, la dinámica interna del distrito ha proporcionado un asentamiento del sector sin llegar a destacar consecuencias espectaculares en su desarrollo. El que se llegue a alcanzar un mayor desarrollo productivo y también social, va a depender de que se encuentre la posibilidad de ampliar la gama de productos ofertados, en tanto que los factores socio-ambientales y las características técnico-productivas lo permiten.

Como situación que vendría a complementar a las que se están apuntando, se encuentra el caso de aquellos distritos en fase de conformación y estructuración, cuyo proceso de producción es intensivo en capital y además tiene una cierta posibilidad de ser fragmentado. En este caso es donde se aprecia, en la experiencia valenciana, la virtualidad positiva que tienen las concentraciones productivas de los sistemas de producción descentralizados frente a otro tipo de organizaciones productivas (Castillo, 1989a). La razón estriba en que la necesidad de diferenciación del producto y de flexibilización del proceso de producción, se combina con que el nivel tecnológico exigido para ello es mayor que en el resto de casos. Consecuentemente el desarrollo tanto tecnológico como de productos complementarios para el desenvolvimiento del sector, está generando un ambiente de cooperación informal entre industrias dentro de la competitividad. Territorialmente, la dinámica expansiva del distrito no tiene gran transcendencia, debido a que la posibilidad de fragmentación de la cadena de producción esta condicionada a los conocimientos técnicos y a los requerimien-

tos tecnológicos que se tengan para ello, y obviamente estos requisitos se encuentran en los centros del distrito.

Por tanto, la experiencia valenciana viene a confirmar que la dinámica autónoma que aparece en los distritos industriales no es siempre semejante ni tampoco positiva. La heterogeneidad de los factores que caracterizan a los distritos industriales, conducen a que sus dinámicas sean diferentes; difícilmente cabe hablar de uniformidad de resultados. En tanto que las realidades son distintas, las posibilidades también lo son.

IV. LA POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL DISTRITO INDUSTRIAL A LA LUZ DE LA EXPERIENCIA ESPAÑOLA.

Las políticas españolas que han permitido la generación de enclaves económicos, especializados en un sector productivo y caracterizado por sistemas de producción difusos, nunca han tenido este objetivo. Se han enmarcado en *líneas de actuación generales* en las que se primaban más los intereses corporativos de las grandes empresas, los grupos financieros y los sectores que tradicionalmente han tenido un poder de arrastre para el conjunto económico (caso de los automóviles, los astilleros o los electrodomésticos) (Buesa y Molero, 1988). Ni siquiera en los grandes planes de actuación industrial españoles, como han podido ser los Planes de Desarrollo (década de los sesenta y principio de los setenta) o los Planes de Reconversión Industrial (década de los ochenta), se han instrumentalizado políticas específicas para áreas con potencial de desarrollo endógeno o para las pequeñas y medianas empresas (Buesa y Molero, 1988; Maravall, 1987).

Pese a esta situación, el desarrollo de los distritos industriales en España se produce de *forma espontánea* en base a la explotación de recursos endógenos (Vázquez, 1988; Vázquez *et al.* 1988; Abel y Jordana, 1987; Costa, 1988; Celada, 1988; Parra *et al.*, 1987; Castillo, 1989b) y amparándose en líneas de actuación de política general tales como políticas arancelarias y de tipos de cambio, que vienen a aumentar artificialmente la capacidad competitiva en el ámbito internacional, y las políticas laborales de protección paternalista del régimen franquista que garantizan un nivel salarial suficientemente bajo (Serrano y Malo de Molina, 1979; Malo de Molina, 1983) y por tanto permiten mantener una competitividad en base al factor trabajo.

Aquellas políticas que más próximas podían estar de las necesidades de los sectores con potencialidad de desarrollo endógeno, a lo sumo han planteado medidas de carácter horizontal excesivamente generales para las empresas de pequeña dimensión. La declaración global de que la estructura industrial española precisa de una política de intangibles o de una reconversión tecnológica no ha llegado a instrumentalizarse de forma específica para la mayoría de los sectores productivos caracterizados por pequeñas y medianas empresas (Ministerio de Industria y Energía, 1983; OCDE, 1987; Ortún, 1988).

En este contexto han sido los propios agentes productivos quienes han dinamizado las potencialidades de crecimiento de determinados enclaves. Los conocimientos productivos previos, la experiencia adquirida en el entorno especializado, la dinámica de relaciones cotidiana, unido a unas expectativas de independencia económica y de superación individual, hacen que el desarrollo de los distritos industriales tradicionales en España fuese posible.

En fechas recientes, el desarrollo institucional de la España de las Autonomías (gobiernos regionales) ha incorporado un nuevo elemento al ordenamiento productivo. La responsabilización que asumen los gobiernos regionales en ciertas gestiones de carácter económico, les hace plantearse actuaciones concretas frente a la desocupación y la crisis sectorial. Posiblemente cabe hablar en términos generales de un cambio político importante en la España de los noventa: es el haber pasado de la política económica de intervención general a la de la mercantilización de la política. En términos específicos, la instrumentalización de esta nueva política se ha centrado en llevar a cabo una mejor gestión de los incentivos financieros frente al desempleo a través de programas para el autoempleo, el trabajo asociado, el de jóvenes y mujeres, las iniciativas locales de empleo, etc., o el de proponer medidas nuevamente generales -si bien ahora en marcos regionales concretos- para proceder al cambio tecnológico o aumentar la oferta de intangibles (Cuadrado, 1988; Del Castillo, 1989). No cabe duda que en alguna medida estos programas, unidos al importante esfuerzo que se está realizando en la creación de infraestructuras, han propiciado que desde finales de los ochenta se hayan dinamizado en España áreas con potencialidades encubiertas o se estén reconvirtiendo algunas otras con tradición industrial. Los efectos inmediatos de estas políticas se han centrado fundamentalmente en un aumento de la ocupación desregularizada y en un estímulo para la iniciativa empresarial que ve por fin como algunas de sus demandas son atendidas (creación de suelo industrial, mejores comunicaciones, incentivos fiscales a la inversión).

El problema reside ahora en advertir hasta que punto es posible llevar a cabo en España una política industrial diferente a la de incentivar de forma directa la creación de ocupación y a la de propugnar programas globales para la cualificación del aparato productivo. Los efectos que para los distritos industriales tienen estas políticas son prácticamente irrelevantes, y el hecho de que aparezcan enclaves concretos cuyo crecimiento de la ocupación o de la actividad se deba a este tipo de medidas, no garantiza su futuro ante las exigencias que plantea un sistema de especialización flexible como el que se requiere de cara al futuro.

Básicamente la *instrumentalización de políticas* Para el desarrollo de los *distritos industriales* actuales y de futuros enclaves con potencialidades endógenas, se materializa en la *concreción de medidas que actúen sobre las tres esferas que componen la unidad: la productiva, la social y la institucional.*

El hecho de que se persiga un cambio tecnológico sin que los agentes sociales o institucionales sean capaces de asumirlo, no tiene efecto alguno como ha demostrado repetidamente la experiencia. O el hecho de decretar la flexibilización en las relaciones laborales, porque ello va a suponer la dinamización de la vida económica, tiene para la sociedad un efecto contrario al anunciado, en tanto que esta misma flexibilidad no alcance al aparato productivo y a los planteamientos de los agentes institucionales. Bajo estas coordenadas, plantearse hoy en España una política industrial para la potenciación de los distritos industriales o incluso pretender que se modifique la tendencia actual de alguno de ellos, es dificultoso en cualquiera de las tres esferas en que nos situemos. Una concepción excesivamente economicista de lo que es la vida económica y social, junto con la presunción de que el Estado es en última instancia el que tiene la obligación de agilizar todos los procesos y actuar en todos los frentes, son las dos dificultades mayores que podemos encontrar. La experiencia valenciana puede ser aleccionadora al respecto.

Se ha constatado que la existencia de distritos industriales en el País Valenciano no determina *per se* la aparición de una dinámica de reconversión tecnológica y de progreso social. Esto es válido, y sólo parcialmente, en algún caso. En otros, más bien llega a ocurrir que las propias fuerzas internas del distrito precipitan una dinámica de involución tecnológica y de deterioro en el orden social. Desde el punto de vista de modernización de las estructuras de los distritos, así como desde la perspectiva de invertir los procesos de involución que se están dando, la necesidad de intervenir desde las instancias públicas

sobre estos enclaves es manifiesta, en tanto que con solo las fuerzas del mercado sus dificultades son mayores.

Con objeto de superar estas dificultades, el gobierno regional valenciano concibe un ente -el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Valenciana (IMPIVA)- cuya misión principal consiste en dinamizar una estructura industrial muy atomizada, con dificultades crecientes para hacer frente a procesos de cambio tecnológico, diversificar la gama de productos, buscar nuevos mercados, complementar ciclos productivos, etc. (García Reche, 1988). Con el IMPIVA se pretende suplir parte de la falta de iniciativa que existe, tanto en la estructura económica global valenciana como en los propios distritos industriales, para la creación de un sector de actividades complementarias que dinamice al resto. La instrumentalización de políticas que lleva a cabo el IMPIVA, a semejanza de otras instituciones europeas de ámbito regional, se materializa tanto en medidas de carácter *vertical* -para cada sector específico e incluso a nivel de empresas particulares que puedan ejercer de dinamizadoras del resto en algún aspecto en particular- como en medidas de carácter *horizontal* -para el conjunto de la economía-. La creación de centros de diseño y de investigación sobre tecnologías aplicadas a sectores en particular, la concepción de cursos para la formación de especialistas, la gestación de una bolsa de oferta de proyectos, el diseñar una red de información industrial de carácter regional, o la proliferación de centros de innovación y de empresas, son algunas de sus realizaciones (Rico, 1988). Y pese a este esfuerzo, el IMPIVA, y con el la política industrial para el distrito industrial, no llega a alcanzar el objetivo propuesto, el de conseguir que la estructura productiva de un salto hacia la calidad (Sanchis et al., 1989; Claver et al., 1990).

El problema a nuestro juicio es que las políticas que se realizan en los distritos industriales se limitan solo a una de las esferas que componen la unidad: en este caso a la esfera productiva. Continúan dejando por tanto a las otras esferas (la social y la institucional) con sus dinámicas autónomas, con sus vicios adquiridos, con su autorreproducción, y ello disminuye, e incluso anula, la efectividad de las medidas que se adoptan desde el punto de vista productivo. Y es por ello que, pese a estas medidas, el problema de los distritos industriales es que funcionan, ya que tienen una dinámica autónoma basada en la necesidad de supervivencia de sus agentes intervinientes.

La especificidad que se le debe exigir a la política industrial en el distrito industrial no puede significar que se articulen medidas sólo en el ámbito

productivo (Bianchi, 1985) dejando escondidas las realidades sociales e institucionales que lo componen: los trabajadores informales, los talleres auxiliares, las mujeres, e incluso a los sindicatos y a las patronales (Brusco, 1982 y 1984; Greffe, 1984; Barbagli *et al.* 1988). Precisamente la especificidad del modelo requiere que en cada caso, estos agentes estén también presentes en el marco de políticas que se articulen, tanto con sus potencialidades como con sus dificultades (Bagnasco, 1988).

En definitiva, y desde un punto de vista general, entendemos que la articulación de las políticas que permitan fomentar y dinamizar a los distritos industriales, como fórmulas alternativas de organización económica, deben materializarse sobre las tres instancias: la productiva, la social y la institucional. En cada una de ellas, y en el marco de la concreción y la especificidad, proponer los tres objetivos que caracterizan al distrito industrial: flexibilidad, diferenciación y reducción de costes (Ybarra, 1990). Las políticas generales difícilmente van a tener alguna validez en la generación de estos enclaves. El éxito o el fracaso de las políticas en los distritos industriales dependerá en primera instancia de la capacidad que un sistema tenga para aceptar en su realidad institucional *todo* lo que es su realidad social y productiva, y en segundo lugar, si la política concreta alcanza el objetivo de conseguir una *cualificación progresiva* en toda aquella realidad.

VI. ALGUNAS ENSEÑANZAS DE LA EXPERIENCIA VALENCIANA

El hecho de que gran parte de la base industrial valenciana esté estructurada de acuerdo con la figura de los distritos industriales y que estos distritos industriales sean además múltiples, va a permitir que hagamos algunas reflexiones en el seno de la problemática general de estos enclaves. En primer lugar cabe advertir que el establecimiento de los distritos industriales valencianos no es novedoso, sino que son formaciones económicas tradicionales en la estructura industrial valenciana. La adaptación a la crisis de los setenta lo que ha hecho ha sido reforzar algunas de sus características y de sus dinámicas latentes. De hecho, en la dinámica espontánea de superación de la crisis ha podido aparecer algún nuevo distrito o se han podido ampliar algunos de los tradicionales, si bien en todos los casos se han establecido a partir de estructuras que con mayor o menor grado de desarrollo eran pre-existentes.

En segundo lugar, sobresale en la experiencia valenciana la heterogeneidad en cuanto a las formas de adaptación de los distritos industriales a los procesos

de reestructuración continuos. No todos los distritos industriales tienen una dinámica de reajuste semejante. Las características técnicas de los procesos de producción junto con el nivel de desarrollo tecnológico que exista en cada fase productiva, hacen que el proceso de reajuste sea diferente para cada situación. Ello comporta diferencias en cada distrito en cuanto a la propia dinámica de desenvolvimiento y que tiene consecuencias sociales, laborales, institucionales y territoriales diferentes.

Consecuentemente con lo anterior, destaca en tercer lugar el hecho de que el desarrollo espontáneo del distrito industrial conduce a situaciones heterogéneas y contrapuestas, dependiendo de la tipología de actividades que definan al distrito. El desarrollo de enclaves especializados y flexibles a semejanza de los distritos industriales, es una garantía necesaria para la reestructuración continua, pero no es una garantía suficiente que permita *per se* el desarrollo tecnológico, la modernización productiva y ni mucho menos el que se alcance un mayor bienestar a nivel social y laboral. De hecho, es posible encontrar dinámicas de competencia formal y de cooperación informal con estructuras productivas descentralizadas definiendo productivamente a un territorio, pero que sin embargo tienen consecuencias muy dispares. En unos casos, en tanto que se desarrolla una espiral involucionista, se degradan las condiciones técnicas, laborales e institucionales (a través de la utilización de tecnologías obsoletas, la intensificación del empleo de trabajo negro o el incumplimiento de las normas y reglamentaciones previas). En otros en cambio, produciéndose una dinámica de desarrollo a nivel técnico y social (mediante la innovación, o posibilitando la movilidad social y la permeabilidad consensuada).

Como cuarta y última cuestión que cabe destacar de la experiencia de los distritos industriales valencianos, se refiere a la posibilidad de instrumentalizar políticas para el desarrollo de los distritos industriales evitando en lo posible la aparición de efectos involucionistas y regresivos. El centrarse en articular políticas que se refieren tan solo al ámbito productivo y tecnológico del distrito, no ha garantizado ni siquiera la modernización del aparato productivo. La razón de este fracaso se deriva de que la realidad de cualquier distrito esta compuesta por: actividades productivas con características tecnológicas muy concretas que lo definen, una base social que le da forma, y una red institucional que lo alienta; son así tres las instancias del distrito. El instrumentalizar políticas para la flexibilidad, diferenciación y competitividad que garanticen el desarrollo del distrito, exige que estas políticas se establezcan también en los tres ámbitos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABEL, J. y J. JORDANA (1987), *L'activitat econòmica del Valles Oriental*, Barcelona: Oikos-Tau.
- BAGNASCO, A. (1977), *Tre Italie: la problemàtica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna: Il Mulino.
- BAGNASCO, A. (1988), *La costruzione sociale del mercato*, Bologna: Il Mulino.
- BARBAGLI, M.; V. CAPECCHI y A. COBALTI (1988), *La mobilità sociale in Emilia Romagna*, Bologna: Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1979), «Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economía industrial», in *Rivista di Economia e Política Industrial*, nº 1: 7-21.
- BECATTINI, G. (1988), «Punti fermi e problemi aperti in tema di Distretti Industriali», in *Papers de Seminari*, nº 29-30: 11-33.
- BECATTINI, G. (1989), «Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano», *Sociología del Trabajo*, nº 5: 3-17.
- BENTON, L. (1990), *Invisible Factories: The Informal Economy and Industrial Development in Spain*, Albany: State University of New York Press.
- BIANCHI, P. (1985), «Servizi reali: considerazioni analitiche e implicazioni di política industrial», *L'Industria*, nº 2: 2 3 5-24 8.
- BRUSCO, S. (1982), «The Emilian model: productive decentralisation and social integration», *Cambridge Journal of Economics*, nº 6: 167-184.
- BRUSCO, S. (1984), «Quale política industrial per i distretti industriali?», in *Política ed Economía*, nº 6: 68-72.
- BUESA, M. y J. MOLERO (1988), *Intervencionismo estatal v desarrollo industrial: las políticas industriales en la España de los años 80*, Madrid, Facultad de Ciencias Económicas, Documento de Trabajo 8816, Universidad Complutense (mimeo).
- CAPECCHI, V. (1989), «The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization In Emilia-Romagna», in A. PORTES *et alt.* (edit.): *The Informal Economy*, Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, pp. 189-215.
- CASTILLO, J.J. (1989 a), «El distrito industrial de la cerámica en Castellón», in *Revista de Treball*, nº 11: 93-104.
- CASTILLO, J.J. (1989 b), *La división del trabajo entre empresas: las condiciones de trabajo en las pequeñas Y medianas empresas de la electrónica Y del mueble de Madrid*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CELADA, F. (1988), «El distrito industrial de la periferia suroeste del área metropolitana de Madrid», *Economía Y Sociedad*, nº 1: 70-85.
- CLAVER, E. *et alt.* (1990), *Los nuevos empresarios alicantinos*, 2º Premio de Investigación FUNDESEM, Alicante: Universidad de Alicante-Departamento de Economía de la Empresa (mimeo).
- COSTA, M.T. (1988), «Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible», en *Papeles de Economía Española*, nº35: 251-276.
- COURAULT, B. y F. RERAT (1987), «Un modele de production régionale en transition: le cas de la chaussure dans le Choletais», in *Entreprises et produits*, Cahiers du Centre d'Estudes de l'Emploi nº 30, Paris: Presses Universitaires de France, pp. 91-113.
- CUADRADO, J.R. (1988), «Cambio en el mapa económico-regional de España y decisiones de localización industrial», *Economía Industrial*, nº 260: 71-82.
- DEL CASTILLO, J. (dir.) (1989), *Iniciativas locales de empleo y declive industrial*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social-OCDE.
- GANNE, B. (1990), *Industrialisation diffuse et systemes industriels localises*, ponencia presentada al Congreso Internacional «Las pequeñas empresas en el contexto europeo», Alicante (mimeo).
- GARCIA RECHE, A. (1988), «Estrategia industrial e innovación en la Comunidad Valenciana», in *Revista de Treball*, nº 7: 5568.
- GIBBS, D.C. (1988), «Restructuring in the Manchester clothing industry: technical change and interrelationships between manufacturers and retailers», in *Environment and Planning A*, vol. 20: 1219-1233.

- GREFFE, X. (1984), «Quelle politique pour les P.M.E.??», in X. GREFFE (dir.): *Les P.M.E. creent-elles des emplois?*, Paris: Económica, pp. 137-146.
- HERNANDEZ, C. y V. ALCARAZ (1989), *Cambios en el tejido empresarial de la provincia de Alicante*, 1er. Premio de Investigación FUNDESEM, Alicante: Banco de Alicante-CAMCAPA.
- IMRIE, R.F. (1989), «Industrial restructuring, labour, and locality: the case of the British pottery industry», in *Environment and Planning A*, vol. 21: 3-26.
- LEWIS, J.R. y A.M. WILLIAMS (1987), «Descentralización de la producción o desarrollo endógeno?: pequeñas empresas industriales y desarrollo regional en el centro de Portugal», *Estudios Territoriales*, nº 23: 95-122 .
- LOPE, A.; J. JORDANA y P. CARRASQUER (1989), «La nova etapa del' acció sindical a Espanya: transformacions laborals i canvis estratègics», *Papers*, nº 32: 89-114 .
- MALO DE MOLINA, J.L. (1983), *Mercado de Trabajo v Estructura Salarial. El caso español: 1963-1975*, Madrid: Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social.
- MARAVALL, F. (comp) (1987), *Economía y Política Industrial en España*, Madrid: Pirámide.
- MARSHALL, A. (1969), *Principles of Economics*, London: MacMillan, eighth edit.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA (1983), *Libro Blanco de la Reindustrialización*, Madrid.
- OCDE (1987), *La politique d' innovation. Espagne*, Paris: OCDE.
- ORTUN, P. (1988), «Las ayudas e intervenciones publicas en los procesos de reconversión industrial», *Economía Industrial*, nº 259: 103-112 .
- PARRA, T. et alt. (1987), *La gran fabrica del sur madrileño*, Madrid: Comunidad de Madrid, Conserjería de Trabajo, Industria y Comercio.
- PIORE, M. (1988), «La reforma de las sociedades en la industria manufacturera americana y el desafío a la teoría económica», *Información Comercial Española*, nº 658: 139153 .
- PIORE, M. y CH. SABEL (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.
- PIORE, M. y CH. SABEL (1985), «Le paradigme de la production de masse et ses alternatives, le cas des Etats-Unis et de l' Italie», in *Conventions Economiques*, Cahiers du Centre d'études de l'emploi, Paris: PUF, pp. 1-20.
- RECIO, A. et alt. (1988), *La industria textil lanera del Valles Occidental*, Barcelona: Comisiones Obreras.
- REGINI, M. y CH. SABEL (a cura) (1989), *Strategie di riaggiustamento industriale*, Bologna: Il Mulino.
- RICO, A. (1988), «La experiencia valenciana en la promoción de la innovación», en *Papeles de Economía Española*, nº 35: 142-152 .
- SABEL, CH. (1982), *Work and politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- SANCHIS, E. (1984), *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*, Madrid: Ministerio de Cultura .
- SANCHIS, E.; J. PICO y J.M. OLMOS (1989), «La nueva pequeña empresa de la industria valenciana», *Sociología del Trabajo*, nº 5: 41-65.
- SCHOENBERGER, E. (1988), «From Fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies, and international location», *Environment and Planning D: Society and Spaces*, vol . 6: 245-262 .
- SCOTT, A.J. y E.C. KWOK (1989), «Inter-Firm Subcontracting and Locational Agglomeration: A Case Study in the Printed Circuits Industry in Southern California», in *Regional Studies*, vol . 23 . 5: 405-416 .
- SERRANO, A. y J.L. MALO DE MOLINA (1979), *Salarios y mercado de trabajo en España*, Madrid: H. Blume .
- STORPER, M. (1989), «The transition to flexible specialisation in the US film industry: external economies, the division of labour, and the crossing of industrial divides», *Cambridge Journal of Economics*, nº 13: 273-305.
- VAZQUEZ, A. (1988), *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid: Pirámide .
- VAZQUEZ, A. et alt. (1988), *Pautas de localización territorial de empresas industriales*, Madrid: MOPU.
- YBARRA, J.A. (1982), «La reestructuración espontánea de la industria del calzado español: aspectos laborales y territoriales», en *Boletín de Estudios Económicos*, nº 117: 4 8 3-504 .

- YBARRA, J.A. (1989), «Informalization in The Valencian Economy: A Model for Underdevelopment», in A. PORTES *et alt.* (edit.): *The Informal Economy*, Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, pp. 216-227.
- YBARRA, J.A. (1990), *La racionalidad económica de la industrialización difusa*, ponencia presentada al Congreso Internacional «Las pequeñas empresas en el contexto europeo», Alicante (mimeo).
- YBARRA, J.A. *et alt.* (1986), *Sector Calzado: presente y futuro*, Madrid: Banco de Alicante-Banco Exterior de España.