

JULIA SALOM CARRASCO*
JUAN M. ALBERTOS PUEBLA*

LA POLÍTICA INDUSTRIAL VALENCIANA Y SU IMPACTO TERRITORIAL. 1985-1994

RESUMEN

El presente artículo analiza los principios y bases teóricas de la política industrial valenciana de los últimos 10 años, realizando un balance de sus resultados desde una perspectiva sectorial y territorial. Dicha política se ha inspirado en algunos conceptos teóricos desarrollados en los años 80 tales como desarrollo endógeno, distrito industrial y especialización flexible, y se ha planteado como principal objetivo de su actuación el tejido local de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, las diferencias que presenta la Comunidad Valenciana respecto al modelo de la Tercera Italia han generado una marcada dualización económica que tiene una expresión sectorial y territorial. En respuesta a este proceso, la política industrial ha experimentado una serie de cambios de orientación que intentan vencer las resistencias y dificultades de modernización de una parte importante del tejido productivo regional.

ABSTRACT

This paper analyses the theoretic principles and basis of the Valencian industrial policy during the last 10 years, taking stock of its results from a sectorial and a territorial point of view. This policy has been inspired by some theoretic concepts carried out in the 80s such as endogenous development, industrial district or flexible specialisation, focusing its efforts on the local small and medium sized firms. However the differences between the Comunidad Valenciana and the Third Italy model have led to a marked economic dualism visible both sectorially and territorially. In response to this process the direction of the industrial policy has suffered several changes trying to overcome the resistance to modernisation offered by an important part of the locally based small and medium sized firms.

LAS BASES DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL VALENCIANA

Principios y bases teóricas

El planteamiento y puesta en práctica de la política industrial valenciana desde mediados de los años 80 debe entenderse dentro del contexto de circunstancias especí-

* Departament de Geografia. Universitat de València.

ficas que se refieren tanto al peculiar modelo de industrialización seguido por la región como a las cambiantes condiciones de competitividad en los mercados internacionales. De forma más o menos explícita la formulación de la política industrial seguida por el gobierno regional ha seguido la siguiente secuencia:

- toma como punto de partida las características que presenta el tejido empresarial endógeno,
- realiza un análisis, a la luz de las grandes tendencias económicas percibidas, de los procesos más relevantes que están afectando su competitividad y su posición en los mercados y,
- una vez diagnosticados los principales problemas o cuellos de botella que condicionan el futuro desarrollo industrial regional, se proponen los objetivos y los instrumentos políticos que permitirían salvarlos.

La explicitación de las concepciones subyacentes a las políticas es un elemento de primer orden a la hora de explicar los posibles aciertos o insuficiencias de la labor desarrollada.

El tejido industrial valenciano tiene un origen principalmente endógeno. Es fruto de un desarrollo paulatino, a través del cual agentes locales han sido capaces de movilizar los recursos regionales en el marco de un proceso de creciente integración en los mercados nacional e internacional. Así, a partir de los años 60 se consolida una estructura industrial endógena basada en pequeñas y medianas empresas, especializadas en sectores tradicionales de bienes de consumo (textil, madera, mueble, juguete, calzado, alimentación, productos cerámicos), cuya producción está dirigida en buena parte a la exportación. Especialmente este proceso se manifiesta en la aparición de un modelo de industria difusa con la formación de concentraciones sectoriales a escala subregional, que alcanzan importantes economías de aglomeración y han contribuido a construir un modelo territorial relativamente equilibrado. A este panorama se ha añadido desde mediados de los años 70 la implantación de algunas filiales de grandes empresas multinacionales (Ford, IBM); su presencia no adquiere sin embargo la suficiente importancia en términos relativos dentro de la economía regional como para plantear la existencia de una situación de control externo (SALOM Y ALBERTOS, 1995; ANDRÉS, MONFORT Y USACH, 1992).

La política industrial regional adoptó desde un primer momento como principal objetivo de su actuación el tejido local de pequeñas y medianas empresas. Desde final de los años 70, rompiendo con la dinámica expansiva previa, éstas comenzaron a atravesar serias dificultades que se tradujeron en una clara pérdida de competitividad, la desaparición de empresas y el crecimiento del desempleo. Estas dificultades se pusieron en relación con su escasa capacidad tecnológica, la baja cualificación que ostentaban tanto empresarios como trabajadores, el uso de tecnologías muy sencillas que empleaban un gran volumen de trabajo, y la especialización en nichos de mercado caracterizados por la baja calidad, la escasa diferenciación de producto y una competencia basada en el precio. La evolución de los mercados internacionales, caracterizada por la aparición de nuevos competidores en la figura de los Nuevos Países Industrializados, la saturación de los segmentos de mercado de productos poco diferenciados y de baja calidad, y el progresivo desplazamiento de la demanda más solvente de los países desarrollados hacia productos diferenciados que establecen su competitividad en términos de calidad y diseño, fue interpretada como el principal elemento exógeno que explica-

ba las dificultades por las que atravesaba la industria valenciana (MAS, RICO Y MAFÉ, 1990; 1992).

Frente a esta situación destacaba en el panorama teórico internacional la eclosión del modelo de crecimiento basado en la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984) que encontraba en el empuje industrial de la Tercera Italia uno de sus mejores exponentes. Al mismo tiempo, las corrientes tendentes a acentuar el carácter territorializado del desarrollo económico ganaron rápidamente adeptos en torno a conceptos como el de desarrollo endógeno (EWERS Y WETTMAN, 1980; COFFEY Y POLÈSE, 1984; VÁZQUEZ BARQUERO, 1988), o el de distrito industrial (BECATTINI, 1987; SCOTT, 1988; HARRISON, 1992). La crisis del fordismo y su sustitución por un nuevo sistema de producción postfordista fue asociada, quizás con excesiva premura, con la crisis de la gran empresa, el resurgir de las economías regionales, y la consolidación de sistemas de producción flexible basados en redes territorializadas de pequeñas y medianas empresas altamente innovadoras.

Este modelo de salida de la crisis, y en especial su concreción en el caso de la Tercera Italia, pareció especialmente adecuado a las circunstancias de la industria valenciana, caracterizada por las aglomeraciones sectoriales de pequeñas y medianas empresas en sectores tradicionales. Como consecuencia, la política industrial regional se centró en la actuación sobre aquellos elementos, tanto internos como externos a las empresas, que apoyasen un proceso de modernización del tejido industrial existente en la línea de ir entrando en sectores de producción y segmentos de mercado menos saturados a través de una mayor diferenciación de producto, la innovación constante en productos y procesos, y la incorporación de un mayor componente de diseño y moda. Las diferentes políticas desarrolladas por el gobierno regional, -formación de la mano de obra, respaldo a proyectos empresariales innovadores, apoyo al sector de servicios avanzados a las empresas y creación de una red de institutos tecnológicos-, han girado en torno a este objetivo final.

La toma como modelo del proceso de desarrollo seguido en la Tercera Italia para el caso valenciano puede considerarse acertada en términos generales. Vandermotten (1993), al realizar una tipología estructural de las regiones europeas, incluye dentro de la categoría *Pericentral Tercera Italia* no sólo una amplia zona del norte y centro de Italia, sino también la región de Tesalónica en Grecia, el litoral norte de Portugal en torno a Porto, así como Cataluña y la Comunidad Valenciana en España. Sin embargo, no debe olvidarse que existen diferencias entre el modelo típico del distrito industrial italiano y el caso valenciano, tal y como se desprende del análisis realizado por Ybarra (1988; 1991; 1992), Benton (1990) o Sweeney (1993). Así, en el caso valenciano destaca un menor dinamismo a la hora de generar tecnologías propias y adaptar las foráneas, unas relaciones interempresariales más encaminadas a la competencia que a la cooperación, unos niveles bajos de circulación intrasectorial de información, y un mayor grado de informalización del mercado de trabajo. En nuestra opinión, estas características peculiares del caso valenciano deben ser tenidas muy en cuenta a la hora de evaluar la política regional emprendida.

Características e instrumentos

La política industrial regional se inicia a mediados de los años 80, una vez que el traspaso de competencias a la Administración regional desde el Gobierno central permitió desarrollar una política de desarrollo regional descentralizada. De forma esquemática, los principios que la rigen son los siguientes (RICO, MAFÉ Y MAS, 1988; MAS, 1992a y 1992b; MAS, RICO Y MAFÉ, 1992):

- Se reconoce el papel insustituible del mercado como elemento orientador de la economía y de la actuación pública. La intervención pública viene justificada por la existencia de deficiencias en el funcionamiento de dicho mercado, en particular por la existencia de externalidades e imperfecciones en la circulación de información. Por tanto, la promoción de acciones con externalidades importantes (investigación, formación, etc.) y la superación de barreras a la información constituyen dos de los campos de intervención más importantes.
- Se parte de un rechazo explícito a la diferenciación entre sectores tradicionales y sectores avanzados como único punto de referencia para la actuación pública. La difusión de nuevas tecnologías y la aparición de nuevos hábitos de consumo que valoran factores como calidad y diferenciación de producto hacen que dentro de un mismo grupo de productos sea posible encontrar actividades tanto maduras como de futuro.
- Igualmente se rechaza la hipótesis según la cual las empresas grandes son más innovadoras, en términos relativos, que las pequeñas. Por tanto, el tamaño empresarial no puede ser el único elemento discriminador de una política de actuación pública en el ámbito de la innovación; es necesario tener en cuenta las características estructurales del área sobre la que se actúa y la posición de las empresas en relación con la frontera tecnológica. A este respecto, existe un tipo determinado de PYMES (las de servicios avanzados) que tienen una gran influencia sobre las posibilidades de innovación de las empresas situadas tanto en el límite como en el interior de la frontera tecnológica.
- Los grandes cambios experimentados en los últimos años por la actividad productiva han llevado a la modificación de la noción de industria y a la aparición de nuevos conceptos como entorno, competitividad estructural o infraestructuras técnicas, entendidos como externalidades de apoyo al proceso innovador. El nuevo concepto de infraestructuras incluye, además de las clásicas, aquellas que sirven para la circulación de inputs inmateriales (información) y las dirigidas a promover la difusión de las innovaciones.
- En este nuevo contexto, los servicios necesarios para alcanzar la competitividad industrial pueden estar en el entorno exterior a la empresa. Por tanto, la competitividad de la industria vendrá determinada no sólo por los recursos internos de las empresas, sino también por la capacidad de conjugar estos recursos con los disponibles externamente. El nuevo concepto de competencia estructural se refiere a la eficiencia de la estructura económica en su conjunto: la competitividad estructural de una economía puede ser superior a la mera suma de la competitividad individual de cada una de sus empresas. Esto ocurre en todos los sistemas industriales, pero sobre todo en aquéllos donde predominan las empresas de menor dimensión.
- El enfoque del entorno territorial como fuente de ventajas competitivas enlaza con la idea marshalliana del territorio entendido como algo más que un elemento inerte o pasivo en el que se localizan actividades económicas. Este concepto amplio de entorno incluye las interacciones entre el conjunto de la actividad económica y la estructura social en que se asienta, pero sobre todo el nivel de interrelación, información y servicios que genera internamente el sistema productivo.
- Las consideraciones anteriores llevan a conceder una mayor importancia a las actuaciones de corte microeconómico, ganando importancia las actuaciones de carácter regionalizado y las políticas en favor de pequeñas y medianas empresas.
- El apoyo a las pequeñas empresas debe complementarse con otra clase de medidas

destinadas a estimular los procesos de integración o cooperación que hagan posible alcanzar los umbrales o masa crítica suficientes para competir en el mercado internacional.

- La política de innovación debe estar apoyada en entidades intermedias entre la Administración Pública y los agentes económicos individuales, lo que permite la interacción y el consiguiente efecto de retroalimentación entre los organismos de la Administración y los agentes económicos y sociales.
- La adopción de las innovaciones se realiza mediante la interacción de distintas empresas y agentes económicos; dado que la proximidad física facilita la comunicación, las actuaciones deben estar adaptadas al territorio.

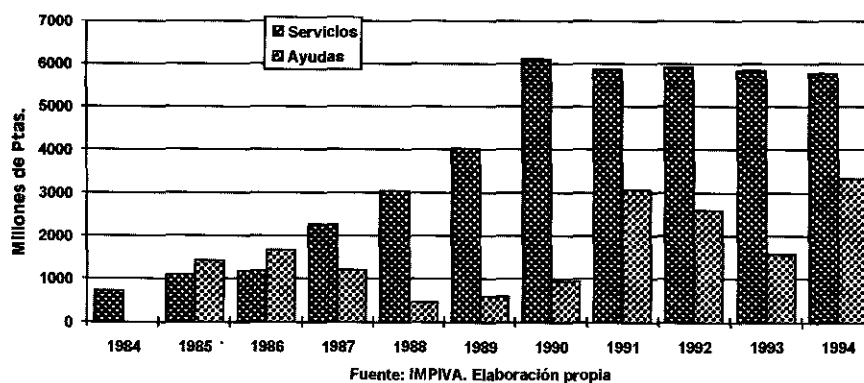


Gráfico 1: Evolución del presupuesto del IMPIVA (1984-1994). Millones de ptas. constantes de 1994.

De acuerdo con estos principios, el desarrollo de la política industrial regional desde 1984 hasta 1994 se ha caracterizado por:

- Crecientes recursos: El presupuesto público destinado a la política industrial por la administración regional ha pasado de 1.505 millones de ptas. en 1985 (398 en 1984) a 9.122 en 1994¹. Tal y como puede observarse en el Gráfico 1, el mayor salto en términos reales se produce a principios de los años 90, cuando tiene lugar un incremento en la aportación de fondos comunitarios FEDER así como la puesta en marcha por parte de la Generalitat del *Plan de Competitividad frente al Mercado Único*, destinado a aumentar la competitividad de las empresas, especialmente industriales, y mejorar la dotación de infraestructuras económicas de la región.
- Coordinación de las actuaciones: Para solucionar el tradicional problema de la falta de coordinación de las políticas y actuaciones de la Administración de cara a las pequeñas y medianas empresas, el Consell de la Generalitat creó en 1984 el Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana (IMPIVA) como ente proveedor de servicios a las empresas y organismo encargado de llevar adelante los programas de apoyo a la pequeña y mediana industria. El objetivo central de esta institución es potenciar la capacidad de innovación industrial de la región, tanto mediante la mo-

¹ Cifra provisional a enero de 1995.

dernización de las empresas existentes como a través de la diversificación del tejido industrial.

- Creación de una red institucional de infraestructuras de servicios de apoyo a la industria: Esta red está conformada por los Institutos Tecnológicos, los Centros Europeos de Empresas e Innovación, y el Parque Tecnológico de Valencia. La adopción de un modelo de organización descentralizada funcional y territorialmente suele considerarse como una de las aportaciones más interesantes de la política industrial valenciana y una de las claves de su adaptación al tejido industrial regional (MAS, RICO Y MAFÉ, 1990). La red institucional se ve complementada por un segundo nivel de relaciones con entidades intermedias de carácter autónomo (Cámaras de Comercio, Centro de Promoción de Calidad, Fundesem, Asociaciones de Diseñadores y del Terciario Avanzado, etc.).
- Existencia de una línea de apoyo económico a proyectos empresariales específicos: Aunque, como veremos más adelante, el tipo de acciones que se subvencionan varía a lo largo del periodo analizado, el núcleo de las ayudas se destina a estimular el desarrollo tecnológico y la calidad: formación, tecnología, cooperación internacional, información y diversificación.

Como conclusión puede decirse que, aunque la política industrial regional no ha estado exenta de crítica (ANTUÑANO, 1985; YBARRA, 1993), ha sido considerada acertada en términos generales, así como especialmente adecuada a las características de la industria regional (MÉNDEZ, 1992).

Evolución y cambios en el periodo 1984-1994

Aunque siempre basculando en torno a los principios y características generales expuestas en el apartado anterior, la política industrial regional ha experimentado ciertas transformaciones a lo largo de los 10 años estudiados. Éstas pueden achacarse a dos factores: la evolución de la economía valenciana en el contexto nacional e internacional y el proceso de apertura al exterior que supone, primero, la incorporación de España a la Comunidad Europea y, más tarde, la constitución del Mercado Único Europeo. De acuerdo con estos dos factores y con la respuesta dada desde las instancias políticas regionales, es posible distinguir tres etapas:

- a) 1984-1987: Este periodo, que coincide con el tiempo de vigencia del Primer Programa Económico Valenciano (PEV-I) se caracteriza por el impacto de la crisis económica, la ralentización del crecimiento y la inversión y el incremento de la competencia internacional en las ramas industriales en que está especializada la industria valenciana. En este contexto, el PEV-I considera que el principal objetivo es reducir el desempleo y aumentar los niveles de inversión. En cuanto al sector industrial, el objetivo es modernizar los sectores existentes e introducir otros nuevos en los que se desarrollen productos competitivos en los escenarios internacionales.
- b) 1988-1990: El Segundo Programa Económico Valenciano (PEV-II, 1988-91) se elabora en un escenario distinto: el de la adhesión a la Comunidad Europea y la aceleración de los procesos de cambio e innovación. La economía valenciana estaría en transición entre un modelo basado en la competencia a través de los costes y una nueva forma de competir basada en la calidad de los productos, su diferenciación y su grado de innovación. Se trata, pues, de intensificar los esfuerzos de moderniza-

- ción de la sociedad y la economía valencianas sin interferir excesivamente en la economía de mercado. Esto supone la orientación hacia una política industrial de provisión de servicios y la restricción de las ayudas directas a las empresas.
- c) 1991-1994: Este último periodo se caracteriza por el aumento de los fondos comunitarios y la inminencia del Mercado Único en un contexto presidido por el estancamiento de la competitividad de la economía valenciana. Los índices de productividad y la evolución de las exportaciones demuestran que persisten factores estructurales que reducen la competitividad exterior de las empresas valencianas. El Plan de Competitividad frente al Mercado Único 1991-92 inaugura esta etapa con un refuerzo presupuestario dirigido a apoyar la adecuación y preparación de las empresas y las infraestructuras económicas valencianas a los mayores niveles de integración comunitaria a los que van a enfrentarse de manera inminente. Los principios y orientaciones políticas que rigen este Plan de Competitividad se prolongarán durante los dos años siguientes.

Estas cambiantes circunstancias se reflejarán en la política industrial a través, en primer lugar, del volumen de los fondos destinados a cada una de las dos principales líneas de actuación: la creación de infraestructuras de apoyo a la industria y las subvenciones directas a las empresas. Como se ve en el Gráfico 1, el paso de la primera a la segunda etapa supone la reducción del peso de los programas de ayudas a proyectos empresariales, que en la primera etapa alcanzaban al 45% de las inversiones totales del Instituto, intensificándose por el contrario las acciones dirigidas a la creación de una infraestructura de apoyo a la industria, fundamentalmente mediante el desarrollo de la red constituida por los Institutos Tecnológicos, los Centros de Empresa e Innovación y el Parque Tecnológico de Paterna. Como consecuencia, las ayudas directas sólo suponen en esta segunda etapa en torno a un 13% del presupuesto. El número de empresas ayudadas y la subvención recibida por empresa también se reducen sustancialmente (Gráfico 2). Las ayudas se concentran en los proyectos que suponen un salto adelante en la mejora de la base tecnológica de las empresas, de sus productos o de su capacidad de comercialización.

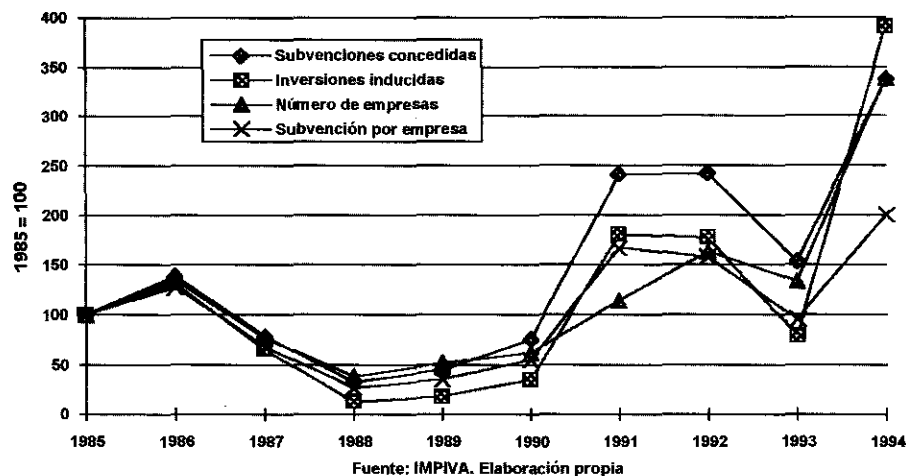


Gráfico 2: Evolución de las ayudas a las empresas (1985-1994).

Sin embargo, la evolución negativa de la competitividad de la economía valenciana y los nuevos retos que supone el proceso de integración europea llevan, a partir de 1991, a considerar la necesidad de un apoyo más directo a las empresas industriales. La puesta en marcha del *Plan de Competitividad* (1991-92) viene a suponer un importante incremento de las ayudas directas a las empresas, que se mantiene en los dos años posteriores mediante nuevos programas específicos. Durante esta última etapa, las ayudas directas aumentan hasta representar una tercera parte del presupuesto del IMPIVA, a pesar del mayor desarrollo alcanzado por la red de Institutos Tecnológicos. El número de empresas ayudadas aumenta también significativamente (más de 1.000 por año frente a las 400-500 del período anterior). La mayor parte de las ayudas se destinan a los sectores más tradicionales de la región, y se subvencionan fundamentalmente las inversiones en maquinaria de producción y nuevo equipo, buscando simplemente la mejora y actualización tecnológica de las empresas.

Los cambios de orientación resultan patentes a través del tipo de acciones que se apoyan prioritariamente en cada momento. Para analizar este proceso con detalle, hemos agrupado los programas de actuación del Instituto en diez grupos (ver Tabla 1 y Anexo), en función de su objetivo prioritario. El grupo I de programas, que es el que concentra la mayor parte de las ayudas concedidas y el que hemos definido genéricamente como de apoyo a la innovación, recoge las ayudas a las actuaciones de innovación tecnológica de las empresas, incluyendo la promoción y planes de calidad junto con la promoción del diseño y la moda. Las ayudas concedidas por este concepto suponen casi una tercera parte de las subvenciones totales concedidas entre 1985 y 1994. Este grupo de programas constituyen, en nuestra opinión, el núcleo duro de las actuaciones del Instituto, y son los que mejor responden a los principios teóricos especificados en la primera parte de este artículo.

TABLA 1

Subvenciones por período y programa

Grupos de programas	Evolución del volumen anual de subvención (ptas. ctes.)			Distribución (%) de las subvenciones por grupos de programas en cada período			
	1985-87	1988-90	1991-94	1985-87	1988-90	1991-94	Total
I	100	150	262	16.9	63.4	28.1	29.0
II	100	27	29	8.5	5.8	1.6	4.0
III	100	25	365	1.8	1.1	4.1	3.1
IV	100	1	247	16.5	0.2	26.0	20.4
V	100	0	0	16.9	0.0	0.0	4.8
VI	100	392	348	2.8	27.5	6.2	7.7
VII	100	3	8	17.1	1.4	0.8	5.6
VIII	100	0	49	3.6	0.0	1.1	1.7
IX	—	—	—	0.0	0.0	4.2	2.5
X	100	1	279	15.7	0.6	27.9	21.2
Total	100	40	158	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: IMPIVA. Elaboración propia. Ver Anexo para consultar los grupos de programas.

Desde una perspectiva global, figuran en segundo y tercer lugar, respectivamente, los grupos de programas destinados al apoyo a la diversificación (grupo X) y a la mo-

dernización del aparato productivo (grupo IV). A diferencia del grupo I de programas, con ellos se trata de apoyar inversiones genéricas realizadas por las empresas, sea en nuevas actividades y/o productos, sea en actividades y productos ya existentes. Estas inversiones, aunque deben responder genéricamente a los objetivos de diversificación y modernización incluidos en sus enunciados, no tienen que estar necesariamente vinculadas a procesos de innovación tecnológica o comercial, por lo que en gran medida se destinan a adquisiciones de maquinaria ya introducida en el sector. Esto convierte a estos programas en mucho menos selectivos que los anteriores, por lo que su aplicación ha supuesto una mayor dispersión geográfica y sectorial de las ayudas concedidas.

El siguiente paquete de programas corresponde al apoyo a las acciones de comercialización de las empresas. Hemos considerado conveniente separar este concepto en dos grupos, ya que las acciones apoyadas difieren cualitativamente de forma importante. El grupo II, denominado de apoyo a la comercialización y relaciones externas, incluye ayudas a la asistencia a ferias tecnológicas y mejora de la imagen gráfica de la empresa (edición de catálogos y material de promoción exterior, diseño de marcas y logotipos, etc.). En un área con un elevado grado de apertura al exterior como es la valenciana, las acciones de este tipo emprendidas por las empresas son numerosas y difundidas espacial y sectorialmente. Por el contrario, el grupo III, cooperación y relaciones externas, apoya acciones tales como creación de redes de cooperación exteriores, prospecciones conjuntas de mercado, y creación y mejora de redes comerciales, que suponen un grado de complejidad mayor y, sobre todo, una disposición a la cooperación interempresarial que no abunda en el tejido empresarial regional.

Ya con mucha menor entidad cuantitativa aparecen los grupos de programas relacionados con el apoyo al terciario avanzado (VI básicamente ayudas concedidas a las empresas de este sector), la creación de infraestructuras de apoyo a la innovación (VII apoyo inicial a los Institutos Tecnológicos y otras instituciones vinculadas a la formación, investigación y desarrollo industriales) y el apoyo a la formación en la industria (VIII incluye tanto la formación dentro de la empresa como la concesión de becas de especialización profesional y las inversiones de las empresas en equipamiento formativo).

Mención aparte merecen los programas de apoyo a la financiación (V) y los destinados a la protección medioambiental y ahorro energético (IX). El primero es una línea de actuación que se desarrolla solamente en la primera etapa de funcionamiento del Instituto, pasando desde 1988 a otras instancias del gobierno regional, ya que se considera que no se adecua a los objetivos específicos de promoción de la innovación y modernización de la industria. El apoyo a las acciones contra la contaminación industrial y ahorro energético aparece muy recientemente (1993-1994) y responde, por una parte, al interés demostrado por la Comunidad Europea por los temas medioambientales, y, por otra, a la absorción por parte del Instituto de la Mediana y Pequeña Industria del antiguo Instituto Valenciano de la Energía (IVEN), que desde 1992 había venido desarrollando programas de apoyo directo a empresas en el campo de la diversificación y ahorro energéticos, así como de difusión de las energías renovables entre empresas y particulares.

Tal y como hemos apuntado, el peso relativo de cada uno de estos grupos de programas varía significativamente a lo largo del periodo estudiado. De las transformaciones experimentadas por los contenidos y presupuesto de los programas es posible deducir dos tendencias:

- En primer lugar, la intensificación del apoyo a las acciones de innovación tecnológica y comercial más complejas, que se mantiene a lo largo de todo el período. Esta

tendencia resulta evidente a partir del incremento experimentado por las acciones del grupo I (la cantidad destinada a subvenciones por este concepto pasa en términos reales de un índice 100 durante el periodo 1985-87, a 150 entre 1988 y 1990 y a 262 en la etapa final de 1991 a 1994), III (la reducción absoluta durante el periodo 1988-90 permite sin embargo mantener el peso relativo del programa) y VI (especialmente a partir de 1991). Al mismo tiempo, desaparecen o reducen significativamente su peso programas menos específicos como los incluidos en los grupos II y V.

- Por otra parte, la evolución de la competitividad real de las empresas valencianas, y la constatación de importantes resistencias a la difusión del proceso de modernización por todo el tejido empresarial tradicional han conducido a la necesidad de reorientar la política industrial reforzando a partir de 1991 las ayudas directas a inversiones que no suponen realmente una innovación, sino una renovación de maquinaria obsoleta, la creación de una nueva empresa o la diversificación de las actuaciones de una empresa ya existente. Este hecho se expresa claramente en el incremento absoluto y relativo experimentado por los programas IV y X a partir de 1991, después de una etapa en que las ayudas se habían reducido prácticamente a los programas más selectivos de apoyo a la innovación y al terciario avanzado.

A raíz de lo expuesto en los párrafos anteriores, la evolución experimentada por la política industrial valenciana puede entenderse como una respuesta flexible a las resistencias y dificultades de modernización de una parte del tejido productivo regional, resistencias que han dado lugar a una marcada dualización económica que tiene una expresión sectorial y territorial. Las respuestas dadas por los gestores de la política industrial valenciana a estos problemas han sido, por una parte, el reforzamiento de la línea principal de apoyo a la innovación y el aumento del apoyo a la cooperación comercial entre las empresas, mientras que, por otra parte, la necesidad de llegar a un mayor número de empresas de los sectores tradicionales ha llevado a rebajar los requisitos para la concesión de las subvenciones, apoyando actuaciones que no pueden considerarse más que remotamente vinculadas con los procesos de innovación en su sentido estricto.

EL IMPACTO SECTORIAL Y TERRITORIAL DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El impacto sectorial

Como se ha señalado anteriormente, la política desarrollada por el gobierno valenciano a través del IMPIVA parte de considerar que todos los sectores, tanto los tradicionales como los nuevos, tienen un potencial de innovación y modernización que debe ser apoyado. Sin embargo, esto no significa que no se hayan producido, *de facto*, diferencias entre sectores en cuanto a la intensidad con que se ha manifestado este apoyo que, a su vez, ha variado con el paso del tiempo.

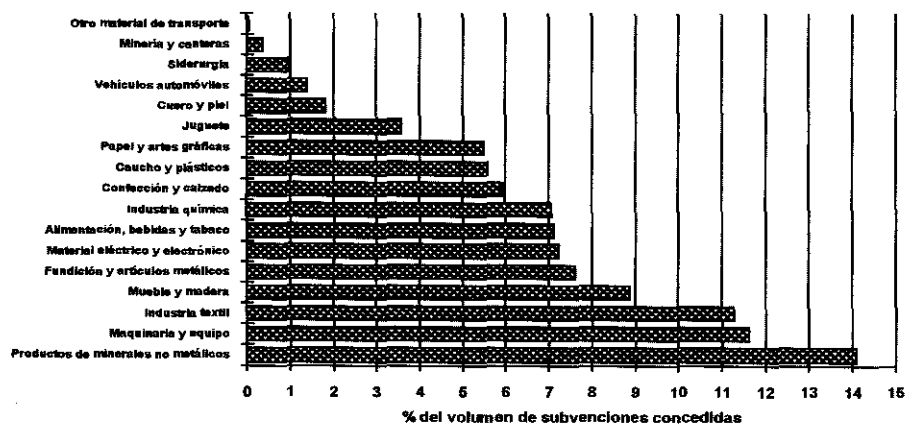
Como sería de esperar, la mayor parte del esfuerzo se ha dirigido a los sectores industriales, que han recibido en el conjunto del período el 77.4% de todo el volumen de subvenciones concedido². Las actividades de servicios habrían sido destinatarias de un 20.6% de los fondos, quedando una pequeña cantidad para los restantes sectores.

² Este valor ha seguido una trayectoria ascendente hasta alcanzar el 84.8% entre 1991 y 1994, al ir disminuyendo en importancia otras partidas, y en especial las dedicadas a la creación de Institutos Tecnológicos cuyas inversiones se centraron en los primeros años.

Resulta claro que la política seguida se ha focalizado sobre el sector industrial, más aún si se tiene en cuenta que el apoyo recibido por el sector servicios se ha dirigido fundamentalmente a actividades de apoyo a la producción: comercio al por mayor, transporte terrestre, servicios a las empresas e Institutos Tecnológicos. Este sesgo resulta más claro si atendemos al perfil de los programas de apoyo a que se han acogido las empresas de servicios. Los grupos de programas VI, de apoyo al terciario avanzado (con el 21.2%) y VII, de creación de infraestructuras de apoyo a la innovación (con el 24.7%), reúnen casi la mitad de todas las subvenciones recibidas. Asimismo son relativamente importantes en estos sectores los programas de formación (5.3%) y de fomento de la cooperación y las relaciones externas (4.6%), lo que parece estar indicando un esfuerzo por mejorar la calidad de los servicios ofertados. En esta misma línea puede entenderse el papel jugado por programas como los de apoyo a la innovación (19.2%) y la modernización de las empresas (15.4%).

En lo que se refiere a las actividades propiamente industriales es posible encontrar diferencias en el grado de apoyo que reciben los diferentes sectores. Como ya se ha apuntado, estas diferencias no son fruto de una intención de llevar a cabo una política de discriminación sino que se derivan de la distinta capacidad que muestra cada sector a la hora de presentar proyectos que reúnan los criterios de calidad exigidos.

El Gráfico 3 muestra la distribución sectorial de las subvenciones durante el conjunto del período estudiado. Los sectores que reciben un mayor apoyo no constituyen un grupo homogéneo; se distinguen claramente dos situaciones: por un lado, sectores a los que se les supone un mayor contenido tecnológico, tales como Maquinaria y equipo (11,6%), Material eléctrico y electrónico (7,2%) o Industria química (7,1%); y por otro, sectores más tradicionales entre los que se cuentan algunos de los que han mantenido una evolución más positiva en los últimos años (Productos de minerales no metálicos -14,1%-; Industria textil -11,3%-; Mueble y madera, -8,9%-; Fundición y artículos metálicos, -7,6%-; o Alimentación, bebidas y tabaco, -7,1%-). El menor peso de los restantes sectores puede explicarse, en cada caso, en función de diferentes elementos: una escasa presencia dentro del tejido industrial valenciano, la inexistencia de pequeñas y medianas empresas, o un pobre dinamismo reciente.



Fuente: IMPIVA. Elaboración propia

Gráfico 3: Distribución por sectores de las subvenciones a empresas (1985-1993).

Una correcta valoración de la distribución sectorial de las ayudas debe pasar, sin embargo, por considerar el tamaño que cada sector tiene dentro de la industria valenciana. Para ello hemos considerado la variable subvención recibida por empleado, cuya distribución sectorial aparece reflejada en el Gráfico 4. De nuevo los tres sectores considerados como de mayor contenido tecnológico, Material eléctrico y electrónico, Maquinaria y equipo e Industria química aparecen especialmente beneficiados por la política tecnológica, con índices de subvención por empleo que se encuentran entre 660 y 223. Esta elevada concentración se ve moderada por la participación relativamente pequeña que estos sectores tienen en la estructura industrial valenciana: reúnen el 8.6% del empleo industrial y suman un 25.9% de todas las subvenciones concedidas. En un segundo lugar destacan un grupo de sectores tradicionales que también reciben un apoyo relativamente alto, con índices entre 100 y 165: Juguete, Industria textil, Papel y artes gráficas, Productos de minerales no metálicos, Caucho y plásticos y Cuero y piel; este conjunto de actividades supone el 34.5% del empleo y ha recibido el 41.8% de las subvenciones. Estos dos grupos de sectores podrían considerarse los más innovadores y dinámicos; buena prueba de ello es que durante la etapa de crecimiento de la segunda mitad de los 80 el empleo en estos sectores creció a una tasa que casi duplicaba la media de la industria regional, siendo la industria textil la única excepción a esta dinámica.

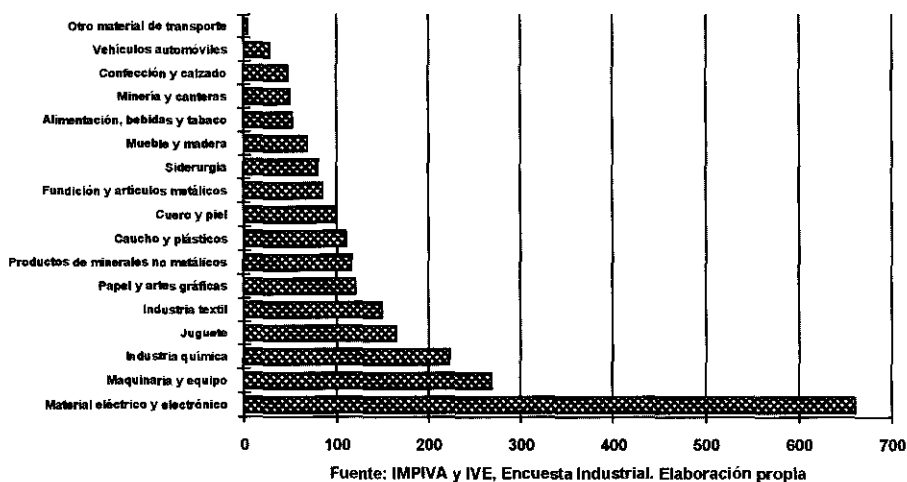
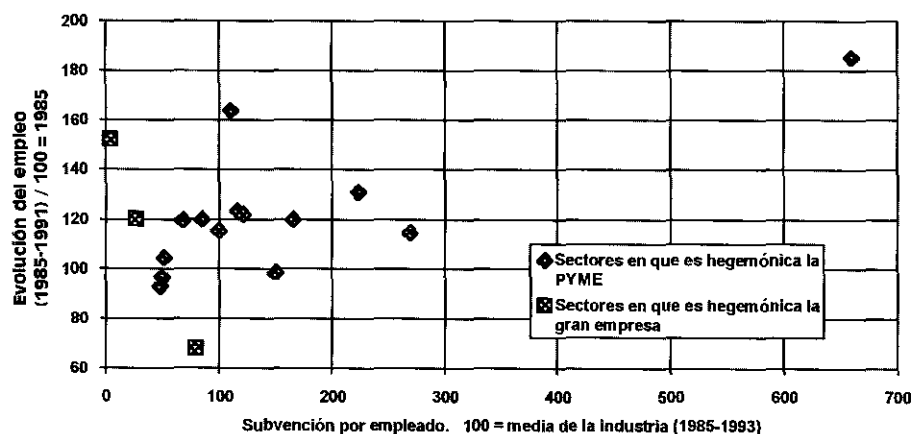


Gráfico 4: Subvención recibida por empleado (1985-1993). 100 = media de la industria.

Los restantes sectores -aquellos que han obtenido un nivel de apoyo por debajo de su peso en la industria- reúnen una gama variada de situaciones: desde sectores de medio o alto contenido tecnológico en la que es hegemónica la presencia de grandes empresas (Siderurgia, Vehículos automóviles, Otro material de transporte) y que por lo general no han sido considerados como potenciales receptores de las ayudas, hasta sectores tradicionales como Confección y calzado, Alimentación, bebidas y tabaco, Mueble y madera, o Fundición y artículos metálicos, que asimismo muestran un diferente grado de dinamismo, muy superior en los dos últimos que en los dos primeros.

En términos generales, y excluyendo del análisis a aquellos sectores que más claramente están hegemónizados por la gran empresa (Siderurgia, Vehículos automóviles

y Otro material de transporte), es posible detectar a nivel sectorial cierta relación entre la intensidad del apoyo recibido a través de la política tecnológica y la evolución del empleo (Gráfico 5). El coeficiente de correlación entre estas dos variables ofrece un valor de 0.334 que, si bien no es excesivamente alto, permite apoyar la tesis de que existe una relación directa entre ambas. Mas aún, si restringimos el análisis a los 9 sectores que han concentrado el mayor volumen absoluto de ayudas (un 80.8%), la relación se refuerza alcanzando un coeficiente de correlación de 0.567. De esta forma, la intensidad con que la política tecnológica ha incidido sobre los distintos sectores, -en gran medida en función de su potencial innovador-, aparece en asociación con el carácter más o menos expansivo del empleo. Por supuesto esta asociación no es, ni podía ser, perfecta; existen otros muchos elementos que condicionan la evolución que sigue cada sector. Sin embargo, la constatación de que la política tecnológica está teniendo cierta influencia positiva en la evolución del empleo debe ser considerado como un criterio de gran relevancia a la hora de evaluar su idoneidad y grado de eficacia.



Fuente: IMPIVA y IVE, Encuesta Industrial. Elaboración propia

Gráfico 5: Relación sectorial entre intensidad del apoyo recibido a través de la política tecnológica y la evolución del empleo.

Este elemento adquiere especial importancia si atendemos a que una de las principales objetivos de la política tecnológica ha sido el de rejuvenecer sectores industriales maduros, muy intensivos en el uso de mano de obra, desmarcándose en este sentido de las políticas tecnológicas al uso más centradas en el fomento de los sectores de alta tecnología. En el caso de la Comunidad Valenciana, sin partir de una discriminación sectorial previa, las ayudas se han concentrado en aquellas actividades que han mostrado una mayor capacidad de presentar proyectos relevantes. Existe, por tanto, un elemento de mercado que ha dirigido en esta materia la actuación del gobierno regional, lo que supone también una cierta garantía a la hora de asegurar una mayor eficacia en el uso de los recursos.

Como hemos visto, esta estrategia ha dado como resultado que un cierto número de sectores dinámicos, tanto nuevos como tradicionales, hayan resultado especialmente beneficiados. No obstante, a lo largo de los 10 años aquí analizados se han produci-

do algunos cambios en la orientación de la política que han ido teniendo un claro reflejo a nivel sectorial. Para mostrar este aspecto hemos calculado para los tres períodos definidos el grado de concentración sectorial de las subvenciones en relación al empleo para 19 sectores industriales a través del índice de Gini: así, el subperíodo 1988-1990 se caracteriza por una fuerte concentración y selectividad sectorial de las ayudas (índice de Gini de 0.718), mientras que en el siguiente cuatrienio, -de 1991 a 1994-, las nuevas orientaciones de la política tecnológica llevaron a una fuerte dispersión (índice de 0.465), que supera incluso los niveles registrados entre 1985 y 1987 (0.626).

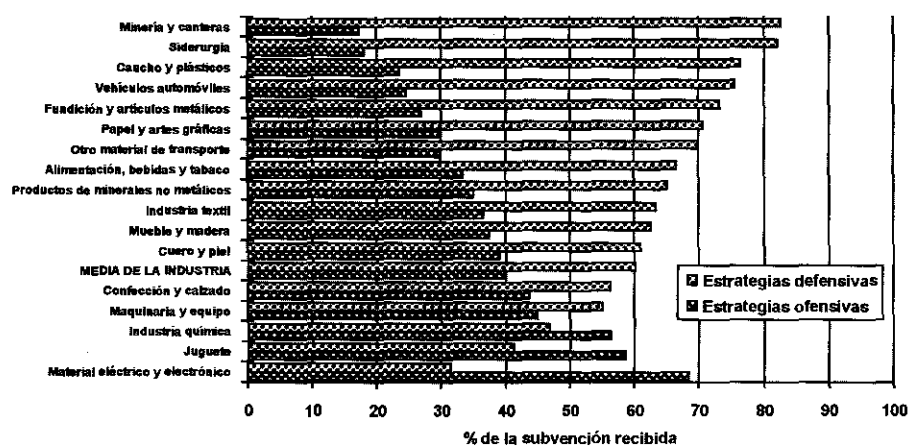
El mayor o menor grado de concentración sectorial de las ayudas ha estado determinado en cada subperíodo por su grado de focalización en los sectores considerados de mayor intensidad tecnológica, y más específicamente en los sectores de Material eléctrico y electrónico, Maquinaria y equipo e Industria química. Estos tres sectores obtuvieron el 27.0% de todas las ayudas en el subperíodo 1985-87, el 43.9% entre 1988-1990, y el 21.4% entre 1991 y 1994³. Parece claro que, a pesar de no pretender caer en una discriminación sectorial, los criterios de selección de proyectos tendían a primar, especialmente en el subperíodo intermedio, a los sectores con un potencial innovador más evidente. Esta tendencia es corregida durante el último cuatrienio en el que, tal y como hemos visto, sin abandonar los programas duros de apoyo a la innovación a que se acogieron mayoritariamente los sectores más dinámicos en las primeras etapas, se desarrollan con gran intensidad programas de modernización a los que tienen acceso un mayor número de sectores y empresas.

Esta cuestión permite definir la política tecnológica seguida como una política de carácter dual, tanto en cuanto a objetivos como a tipo de programas desarrollados, lo que no deja de ser un reflejo de la propia estructura dual de la industria valenciana (SALOM Y ALBERTOS, 1995). Es por ello que consideramos apropiado aplicar a nuestro caso la diferenciación entre estrategias innovadoras ofensivas y defensivas desarrollada por Freeman (1974); empleando esta perspectiva es posible realizar una clasificación de los diferentes programas que constituyen la política tecnológica valenciana y, al mismo tiempo, una caracterización sectorial en función del peso que en cada caso tienen unos u otros.

Dentro de los programas dirigidos a fomentar una estrategia innovadora ofensiva incluimos aquellos que suponen la introducción de un cambio cualitativo en la forma de operar de las empresas capacitándolas para tomar iniciativas que les permitan mejorar su posición en los mercados. En este apartado hemos incluido los programas de apoyo a la innovación, de creación de infraestructuras para la innovación, de fomento de la cooperación interempresarial, de apoyo a la demanda de servicios avanzados, y de apoyo a la formación.

Por otro lado, los programas encuadrados en una estrategia innovadora defensiva pretenden la puesta al día y modernización de las empresas mediante el fomento de la adopción de tecnologías ya conocidas y otras medidas tendentes a la consolidación de la posición de la empresa en el mercado. Aquí incluiríamos los programas de apoyo a la modernización e inversión en nuevo equipo productivo, de diversificación, de mejora del acceso a financiación, de apoyo a la comercialización y de introducción de medidas de control de la contaminación y ahorro energético.

³ Recordemos que estos tres sectores sólo suponen el 8.6% del empleo industrial de la región.



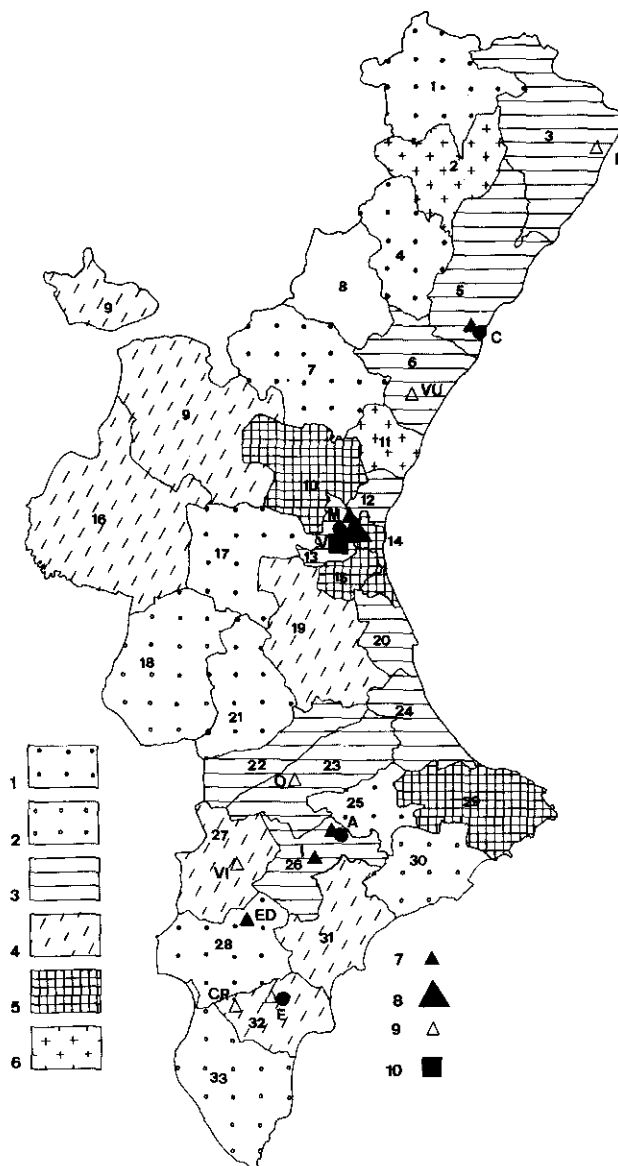
Fuente: IMPIVA. Elaboración propia

Gráfico 6: Orientación estratégica innovadora de los sectores industriales según el tipo de programas a que se acogen (1985-1993).

Esta es, por supuesto, una división aproximada que, sin embargo, permite la realización de una tipología sectorial como muestra el Gráfico 6. Los sectores más dinámicos son aquellos que se han acogido en mayor medida a programas encuadrados dentro de estrategias de tipo ofensivo, si bien esta afirmación debe ser matizada en función de la intensidad relativa del apoyo recibido (Gráfico 4). De nuevo los sectores de Material eléctrico y electrónico, Industria química, y Maquinaria y equipo aparecen entre los que muestran un comportamiento más claramente innovador; a los que sería posible añadir el sector del Juguete. La buena posición relativa en que aparece el sector de Confección y calzado debe ser matizada atendiendo a su escaso nivel de implicación global en la política industrial (ver Gráfico 4): podríamos decir que en este sector el dualismo llega a tal extremo que una minoría de empresas tiene comportamientos especialmente modernos mientras que la gran mayoría de empresas ni siquiera se implica en los programas más básicos de apoyo a las empresas. No obstante, y en términos generales, merece la pena destacar que incluso en los sectores más tradicionales aparecen en cierta medida comportamientos altamente innovadores, -siendo de destacar especialmente los de Cuero y piel, Mueble y madera, Industria textil y Productos de minerales no metálicos-, lo que, al menos en parte, debe ser atribuido a los efectos que ha inducido una política tecnológica especialmente activa.

El impacto espacial

Una de las características más importantes de la industria valenciana es el elevado grado de especialización sectorial, en algunos casos extrema, que afecta a la mayor parte de las zonas y municipios industriales de la región. Por otra parte, en el área se superponen dos procesos de industrialización, uno específicamente endógeno y otro inducido por la presencia de un Área Metropolitana importante -la tercera del país- y de origen externo, que presentan una localización espacial dispar. Como consecuencia, las diferencias sectoriales explicadas en el apartado anterior tienen claras implicaciones territoriales.



Mapa 1: Tipología comarcal según tipos de innovación empresarial e infraestructuras de apoyo a la innovación en la Comunidad Valenciana. Agrupaciones de comarcas según análisis cluster (ver texto): 1.- Grupo A.1, 2.- Grupo A.2, 3.- Grupo B.1, 4.- Grupo B.2, 5.- Grupo B.3, 6.- Grupo C; Infraestructuras de apoyo a la innovación: 7.- Instituto Tecnológico (1), 8.- Institutos Tecnológicos (7), 9.- Unidad Técnica de Instituto Tecnológico, 10.- Parque Tecnológico. B: Benicarló, C: Castellón, VU: Vall d'Uxó, M: Manises, V: Valencia, O: Ontinyent, A: Alcoi, I: Ibi, VI: Villena, ED: Elda, E: Elx, CR: Crevillent. Los números sobre el mapa identifican las comarcas según el orden en que figuran en la tabla 2. Fuente: IMPIVA.

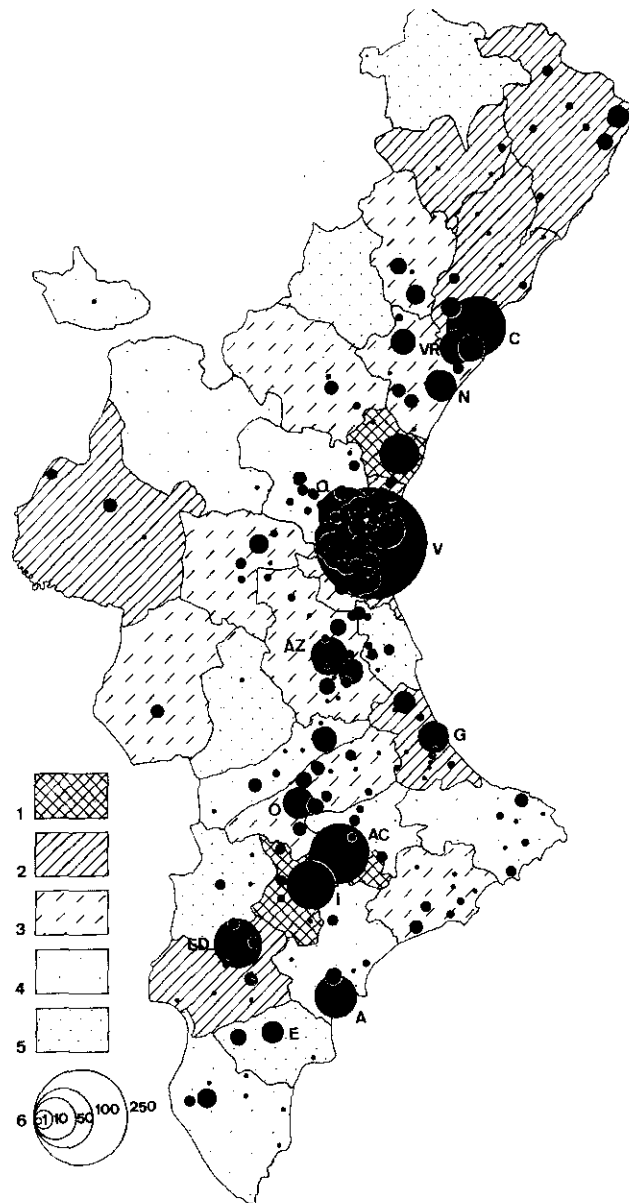
Tal y como aparece en la Tabla 2, la mayor parte de las subvenciones concedidas se concentran en tres áreas: el Area Metropolitana de Valencia, conformada por las comarcas de l'Horta Nord, Sud y Oest y la ciudad de Valencia (39'3% de las subvenciones directas a las empresas concedidas en el conjunto del periodo), la zona de la cerámica constituida por la Plana Alta y Baixa y l'Alcalatén (14'2%), y el área textil de l'Alcoiá-Comtat-Vall d'Albaida (16'7%); en la comarca de l'Alcoiá se incluye un núcleo industrial secundario constituido por los municipios de Ibi y Onil y caracterizado por la especialización en la fabricación del juguete. Estas tres áreas, que son las principales zonas industriales de la región si descontamos la industria zapatera del valle del Vinalopó, suman el 70% de las subvenciones a las empresas concedidas a lo largo de los diez años de política industrial regional.

TABLA 2

Distribución espacial de las subvenciones del IMPIVA a proyectos empresariales (1985-1994).
Ptas constantes de 1994

Comarca	Subvención media anual						Total subvención	
	Miles de ptas.			%			1985-1994	
	1985-87	1988-90	1991-94	1985-87	1988-90	1991-94	Miles de ptas.	%
1. Els Ports	0	0	3.369	0,0	0,0	0,1	13.478	0,1
2. L'Alt Maestrat	1.182	1.633	1.656	0,1	0,3	0,1	15.073	0,1
3. El Baix Maestrat	24.593	13.274	45.089	1,5	2,0	1,8	293.956	1,7
4. L'Alcalatén	14.582	768	74.300	0,9	0,1	2,9	343.248	2,0
5. La Plana Alta	127.419	1.028	139.839	7,8	2,5	5,5	989.696	5,8
6. La Plana Baixa	84.298	22.643	193.560	5,2	3,5	7,5	1.095.065	6,4
7. El Alto Palancia	5.124	49	9.310	0,3	0,0	0,4	52.760	0,3
8. El Alto Mijares	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0
9. Rincón Ademuz/Serranos	1.959	1.605	10.043	0,1	0,3	0,4	50.867	0,3
10. El Camp de Túria	16.850	4.333	46.882	1,0	0,7	1,8	251.078	1,5
11. El Camp de Morvedre	42.689	8.103	36.511	2,6	1,2	1,4	298.417	1,7
12. L'Horta Nord	101.157	51.465	107.737	6,2	7,9	4,2	888.816	5,2
13. L'Horta Oest	180.813	56.188	311.953	11,1	8,6	12,2	1.958.814	11,4
14. Valencia	367.798	204.085	327.956	22,5	31,2	12,8	3.027.475	17,7
15. L'Horta Sud	82.418	32.426	128.683	5,1	5,0	5,0	859.264	5,0
16. La Plana de Utiel-Requena	6.114	567	11.805	0,4	0,1	0,5	67.265	0,4
17. La Hoya de Buñol	12.521	486	36.372	0,8	0,1	1,4	184.511	1,1
18. El Valle de Ayora	3.461	0	1.508	0,2	0,0	0,1	16.414	0,1
19. La Ribera Alta	64.617	37.870	60.187	4,0	5,8	2,3	548.210	3,2
20. La Ribera Baixa	12.198	7.223	22.465	0,8	1,1	0,9	148.125	0,9
21. La Canal de Navarrés	179	0	2.867	0,0	0,0	0,1	12.006	0,1
22. La Costera	23.691	19.407	43.192	1,5	3,0	1,7	302.060	1,8
23. La Vall d'Albaida	50.344	31.741	176.763	3,1	4,9	6,9	953.307	5,6
24. La Safor	42.821	21.879	65.521	2,6	3,3	2,6	456.184	2,7
25. El Comtat	6.202	1.435	84.459	0,4	0,3	3,3	360.747	2,1
26. L'Alcoiá	169.254	53.223	218.194	10,4	8,1	8,5	1.540.203	9,0
27. El Alto Vinalopó	5.411	2.340	35.748	0,3	0,4	1,4	166.245	1,0
28. El Vinalopó Medio	76.915	15.127	86.202	4,7	2,3	3,4	620.934	3,6
29. La Marina Alta	9.484	5.198	25.582	0,6	0,8	1,0	146.374	0,9
30. La Marina Baixa	8.665	1.277	24.399	0,5	0,2	1,0	127.422	0,7
31. L'Alacantí	59.471	25.339	93.327	3,6	3,9	3,6	627.738	3,7
32. El Baix Vinalopó	18.746	16.460	109.297	1,2	2,5	4,3	542.808	3,2
33. La Vega Baja	11.766	2.452	33.001	0,7	0,4	1,3	174.656	1,0
Comunidad Valenciana	1.632.741	654.625	2.567.778	100,0	100,0	100,0	17.133.211	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IMPIVA.



Mapa 2.- Ayudas a proyectos de innovación 1985-1987. Cociente de localización comarcal de las ayudas (ptas. ctes.1994/número de trabajadores industriales en la comarca): 1.- Más de 1'75, 2.- 1'25-1'75, 3.- 0'75-1'25, 4.- 0'25-0'75, 5.- Menos de 0,25. 6.- Subvención media anual por municipios: Millones de ptas. ctes. 1994 (sólo se representan las ayudas superiores a 100.000 ptas.) C: Castellón, VR: Vilareal, N: Nules, Q: Quart de Poblet, V: Valencia, AZ: Alzira, G: Gandía, O: Ontinyent, AC: Alcoi, I: Ibi, ED: Elda, E: Elx, A: Alicante. Fuente: IMPIVA.

En contraste, las áreas que han contado con un menor nivel de subvenciones en relación a su empleo industrial son, junto a las comarcas interiores y de montaña con una industrialización rudimentaria, otras zonas de industria endógena tradicional entre las que destacan especialmente las comarcas del valle del Vinalopó, especializadas en la fabricación del calzado.

A estas actuaciones cuantificables debemos unir el impacto cualitativo que sobre el tejido industrial comarcal puede haber tenido la proximidad de la infraestructura de apoyo a la innovación constituida por los Institutos Tecnológicos y CEEIs. Estos muestran una localización espacial más dispersa, pero son también las áreas antes mencionadas las que cuentan en mayor medida con estas infraestructuras (ver Mapa 1).

La pauta espacial de las actuaciones políticas ha evolucionado a lo largo del periodo en función de los cambios de orientación política que hemos descrito anteriormente. Aunque siempre dentro de un modelo espacial relativamente disperso, la mayor selectividad a la hora de elegir proyectos empresariales susceptibles de ser apoyados y la concentración de los recursos en los programas más directamente vinculados con la innovación lleva a una cierta concentración espacial de las actuaciones directas: de este modo, el índice de Gini asciende de 0.308 en el periodo 1985-1987 a 0.361 en 1988-1990. El cambio de orientación política experimentado a partir de 1991, con la intensificación de las acciones de apoyo a la inversión no innovadora, supuso un apoyo más indiscriminado espacialmente, aumentando la dispersión de las actuaciones (índice Gini de 0.254).

Así, durante el periodo 1984-87 es posible encontrar niveles de subvención superiores al peso relativo del empleo, además de en las comarcas industriales más importantes (l'Alcoiá y l'Horta), en otras con menores grados de industrialización como la Hoya de Buñol, el Alt Maestrat, l'Alcalatén, la Plana Alta, el Camp de Morvedre, la Plana de Utiel y la Safor (ver Mapa 2). El cambio de orientación política a partir de 1988 tendente a una mayor selectividad en las actuaciones provoca que las subvenciones concedidas se concentren aún más en el Area Metropolitana de Valencia, que pasa de recibir el 45% al 52'5%. Por otra parte, se mantienen elevados los niveles de subvención a las empresas de l'Alcoiá y la Vall d'Albaida, y desciende el apoyo en las áreas de la Plana, Vinalopó Mitjá y otras comarcas interiores (ver Mapa 3). Finalmente, el incremento del apoyo a la inversión desencadenado por el Plan de Competitividad a partir de 1991 favorece especialmente a las comarcas de l'Alcalatén, la Plana Baixa, Hoya de Buñol, Camp de Túria, la Vall d'Albaida, el Comtat y l'Alcoiá, mientras que desciende relativamente el apoyo concedido a las empresas localizadas en el Area Metropolitana de Valencia (Mapa 4). Se trata, en suma, de una intensificación de las actuaciones en las áreas industriales cerámica y textil, es especial en los municipios periféricos de estas zonas (es significativo el incremento producido en el Comtat y l'Alcalatén), así como en la segunda corona metropolitana (Hoya de Buñol, Camp de Túria), que es un espacio que se ha visto beneficiado por los efectos del proceso de descentralización industrial y residencial del Area Metropolitana de Valenciana. Resulta significativo, sin embargo, que la única zona industrial importante apenas afectada por el proceso de mayor dispersión espacial de las actuaciones haya sido el área zapatera del Vinalopó: El indudable incremento de la subvención recibida por empleo existente no consigue elevar el cociente relativo a niveles superiores a 1 en ninguna de las comarcas incluidas en este espacio.

La causa de estas variaciones temporales radica en el distinto comportamiento en relación con la innovación que muestran las empresas en función del área en donde se

ubicar. En efecto, mientras que determinadas zonas como l'Horta aparecen caracterizadas por un tejido empresarial denso y bastante dinámico, en donde abundan las empresas innovadoras, otras como el valle del Vinalopó adolecen de un comportamiento empresarial más tradicional, por lo que apenas existen iniciativas que puedan considerarse propiamente innovadoras. Por tanto, cuando, como ocurre en el periodo 1988-90, las iniciativas apoyadas por la administración se restringen a la innovación en el sentido estricto, las ayudas tienden a concentrarse en aquellas áreas en donde el comportamiento empresarial es más dinámico. Por el contrario, la ampliación de los criterios de subvención a iniciativas menos complejas, tales como la renovación de equipamientos y maquinaria, permite extender las acciones de apoyo a las áreas con un comportamiento empresarial más tradicional.

Las diferencias espaciales en el comportamiento empresarial pueden verse claramente al analizar la distribución espacial de las subvenciones en función de los 10 grupos de programas anteriormente mencionados. Esta clasificación nos permite diferenciar grupos de comarcas en función de la complejidad de las acciones de innovación emprendidas por sus empresas y apoyadas por la administración. El análisis cluster realizado a partir de la estructura porcentual de las subvenciones por programas⁴ da como resultado tres grandes grupos de comarcas que se pueden a su vez subdividir en tres más (ver Tabla 3, Gráfico 7 y Mapa 1):

- A) Comarcas que han recibido subvenciones básicamente en concepto de acciones de modernización (38.1% por término medio) y diversificación industrial (34'8%). Por el contrario, las acciones de innovación emprendidas son sustancialmente menores que la media regional, en especial las susceptibles de acogerse a los programas más específicos (Programas I, III o VII). Podríamos considerarlas pues como zonas en donde las empresas han adoptado mayoritariamente estrategias innovadoras defensivas tal y como definimos anteriormente. Dentro de este grupo distinguimos a su vez dos subgrupos:
 - A.1) Predominio de acciones de modernización industrial (42'5% por término medio): Junto con algunas zonas interiores escasamente industrializadas (la Canal de Navarrés, els Ports, el Alto Palancia), encontramos algunas zonas industriales con un escaso nivel de innovación (la Hoya de Buñol, el Comtat, l'Alcalatén y el Vinalopó Mitjá).
 - A.2) Predominio de acciones de diversificación industrial (50% de las subvenciones recibidas). Se trata de comarcas con un nivel de industrialización reducido y de marcado carácter agrícola y turístico (Valle de Ayora, Marina Baixa y Vega Baja).

- B) Comarcas que han recibido subvenciones sobre todo bajo el concepto de acciones de innovación (en torno al 30% de la subvención recibida), lo que refleja un comportamiento innovador más ofensivo que en el caso anterior. Las diferencias internas de este grupo permiten distinguir entre tres subgrupos de comarcas:

⁴ La información básica ha sido la subvención total concedida a cada comarca en cada grupo de programas a lo largo del conjunto del periodo (1985-1994). Los datos se han transformado previamente en porcentajes para que la agrupación resultante reflejara más el perfil cualitativo de las acciones apoyadas en cada comarca que el volumen absoluto de subvenciones recibidas. La técnica de agrupación ha utilizado el enlace medio y la distancia euclidiana entre casos.

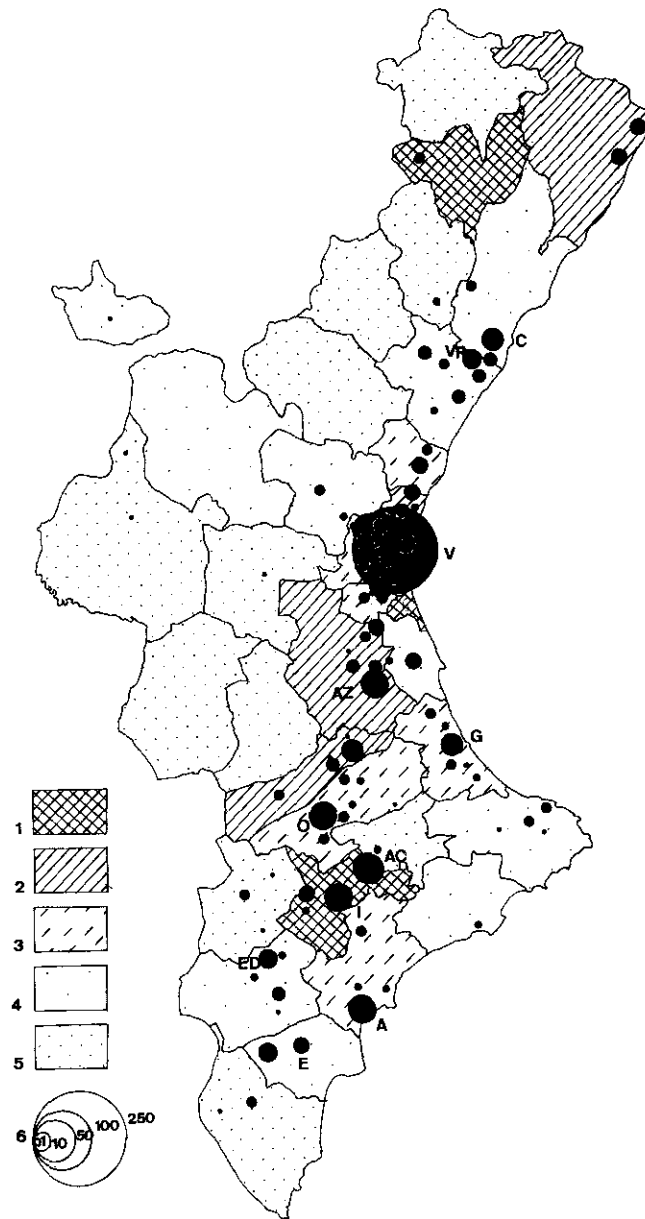
- B.1) Aunque predominan, como se ha dicho, las subvenciones a las acciones de innovación (media del 30'3%), el peso de las subvenciones a las acciones de modernización (23'5%) y diversificación (21%) es también elevado, similar a la media regional. Por el contrario, muestran porcentajes inferiores a la media en los programas más específicos, como cooperación y relaciones externas y apoyo al terciario avanzado. Se incluyen en este grupo comarcas industriales importantes cuyo tejido industrial está caracterizado por la mezcla de empresas innovadoras junto con empresas de comportamiento más tradicional: la Costera, l'Alcoiá, el Baix Maestrat, la Plana Alta y Baixa, la Vall d'Albaida, l'Horta Nord y Oest, la Safor y la Ribera Baixa.
- B.2) La diversificación de las acciones es mayor que en el caso anterior, destacando sobre todo un mayor peso de las iniciativas de cooperación y relaciones externas. Una de las características de este grupo es el menor peso de las iniciativas de modernización industrial. Incluye las comarcas del Alto Vinalopó, Plana de Utiel, l'Alacantí, el Baix Vinalopó y la Ribera Alta.
- B.3) En este subgrupo destacan, junto con las características comunes antes mencionadas, el mayor peso de las iniciativas relacionadas con la comercialización y el terciario avanzado. El carácter urbano y terciario de la mayor parte de estas comarcas resulta evidente: l'Horta Sud, el Camp de Túria, Valencia y la Marina Alta.
- C) Finalmente, el grupo formado por las comarcas de l'Alt Maestrat y el Camp de Morvedre se caracteriza, junto con el carácter tradicional de las iniciativas (porcentajes inferiores a la media en los grupos de programas I, II, III y VII, y superiores en el IV y el X), por el peso relativo de las acciones relacionadas con la financiación de las empresas y la mejora medioambiental y energética.

TABLA 3

Tipología comarcal según la distribución porcentual de las subvenciones por grupos de programas (medias de las agrupaciones de comarcas)

Grupos de programas	Agrupaciones de comarcas según análisis <i>cluster</i>						Comunidad Valenciana
	A.1	A.2	B.1	B.2	B.3	C	
I	14,5	10,5	31,8	30,3	31,2	23,8	29,0
II	1,5	1,1	4,7	3,7	9	0,7	4,0
III	0,3	0,1	5,9	1,9	3,2	0,0	3,1
IV	12,5	27,8	15,2	23,5	14,8	21,5	20,4
V	4,4	2,0	3,4	4,9	3,6	24,9	4,8
VI	1,3	6,2	5,6	6,0	10,1	4,0	7,7
VII	2,6	0,0	5,2	5,0	1,6	0,0	5,6
VIII	0,8	1,4	1,9	1,0	1,4	0,1	1,7
IX	3,8	1,0	1,4	2,8	1,7	3,7	2,5
X	28,3	49,9	24,9	20,9	23,4	21,3	21,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IMPTIVA. Ver Anexo para consultar grupos de programas



Mapa 3.- Ayudas a proyectos de innovación 1988-1990. Cociete de localización comarcal de las ayudas (ptas. ctes.1994/número de trabajadores industriales en la comarca): 1.- Más de 1'75, 2.- 1'25-1'75, 3.- 0'75- 1'25, 4.- 0,25-0'75, 5.- Menos de 0,25. 6.- Subvención media anual por municipios: Millones de ptas. ctes. 1994 (sólo se representan las ayudas superiores a 100.000 ptas.). C: Castellón, VR: Vilareal, V: Valencia, AZ: Alzira, G: Gandía, O: Ontinyent, AC: Alcoi, I: Ibi, ED: Elda, E: Elx, A: Alicante. Fuente: IMPIVA.

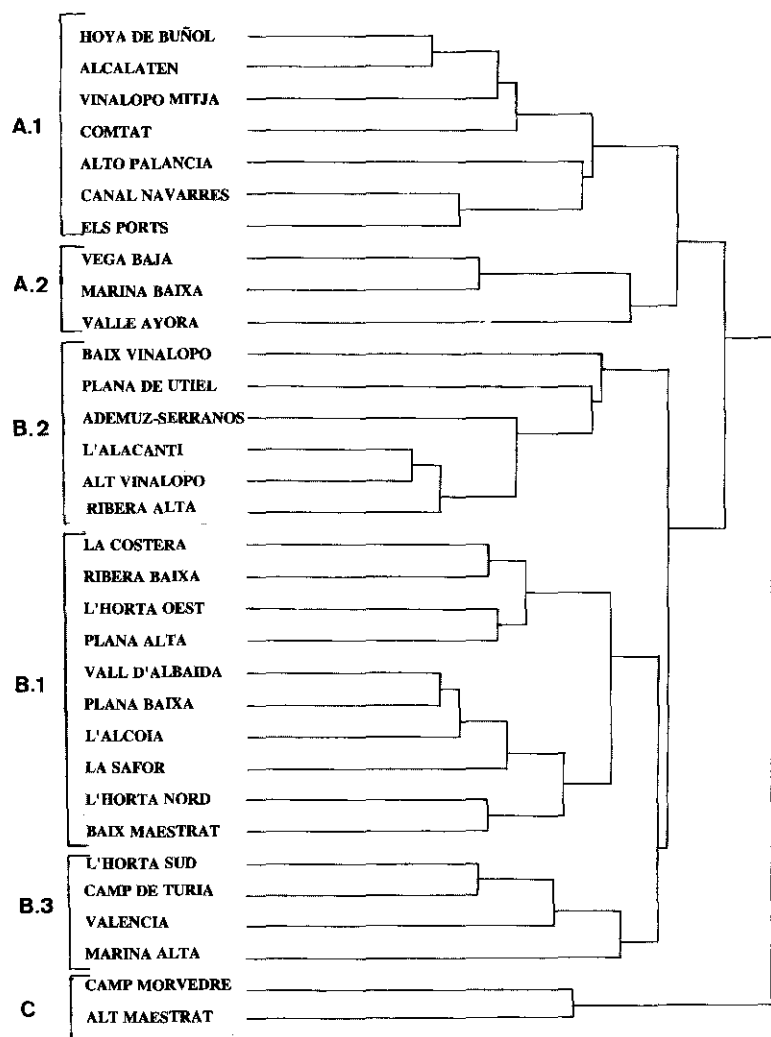
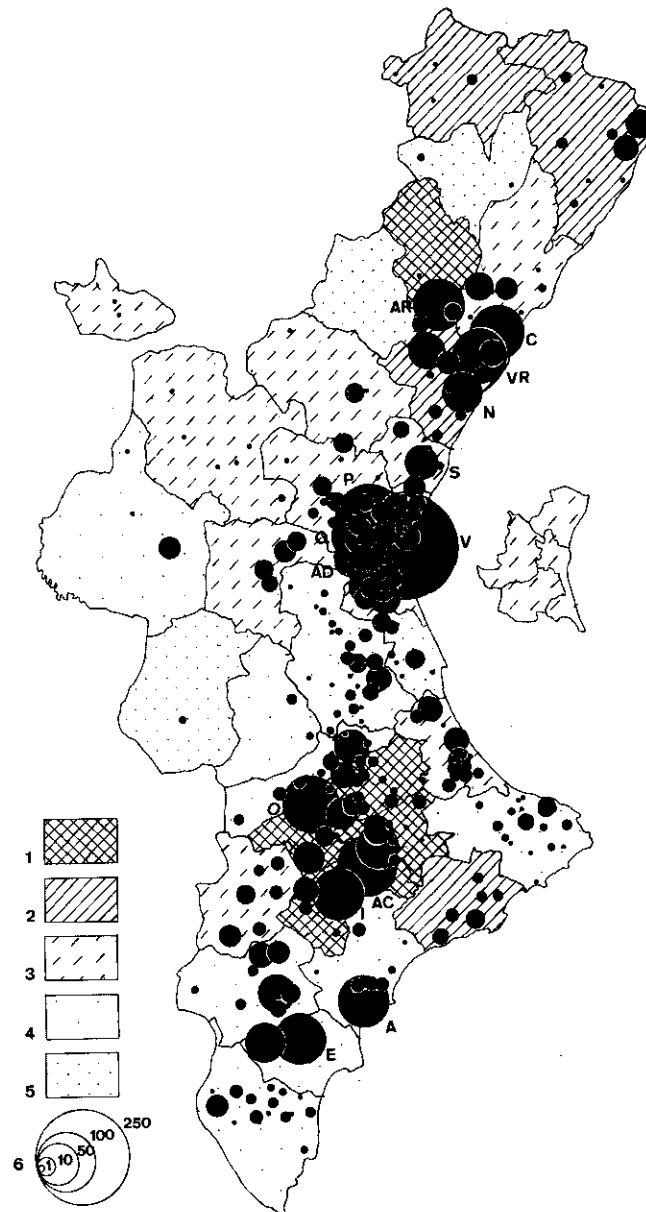


Gráfico 7: Agrupación de comarcas resultado del análisis *cluster* (Ver texto)

La interpretación de estos resultados nos conduce de nuevo a la dualidad fundamental del tejido industrial valenciano, una dualidad que tiene un claro reflejo espacial. Dentro incluso del grupo de empresas que realiza esfuerzos por mantener e incrementar su competitividad, y que constituyen el segmento más potencialmente dinámico de la industria valenciana, es posible distinguir, tal y como vimos en el apartado anterior, entre aquellas que optan por estrategias innovadoras de tipo ofensivo y las que se limitan a desarrollar estrategias innovadoras meramente defensivas. La distribución espacial de las empresas que optan por una u otra estrategia es desigual, por lo que el impacto territorial de una política industrial dirigida fundamentalmente a la promoción de la innovación ha sido bastante desequilibrada espacialmente. Las máximas diferen-



Mapa 4.- Ayudas a proyectos de innovación 1991-1994. Cociete de localización comarcal de las ayudas (ptas. ctes.1994/número de trabajadores industriales en la comarca): 1.- Más de 1'75, 2.- 1'25-1'75, 3.- 0'75- 1'25, 4.- 0,25-0'75, 5.- Menos de 0,25. 6.- Subvención media anual por municipios: Millones de ptas. ctes. 1994 (sólo se representan las ayudas superiores a 100.000 ptas.). C: Castellón, VR: Vilareal, N: Nules, AR: Alcora, S: Sagunto, Q: Quart de Poblet, AD: Aldaia, V: Valencia, O: Ontinyent, AC: Alcoi, I: Ibi, E: Elx, A: Alicante. Fuente: IMPIVA.

cias las encontramos entre el Area Metropolitana de Valencia, en donde las empresas han respondido mayoritariamente mediante una estrategia ofensiva que ha podido acogerse a la política industrial existente, y el área zapatera del valle del Vinalopó, a la que ni siquiera el proceso de descentralización espacial de las actuaciones iniciado a partir de 1991 ha afectado profundamente.

Por otra parte, las oscilaciones en la política industrial que han supuesto la existencia o no en cada una de las etapas de programas genéricos de subvención a la inversión se han reflejado en la variación del grado de dispersión espacial de las actuaciones, según si se incorporaban o no a la política industrial las comarcas con un predominio de las empresas menos innovadoras. En consecuencia, cuando la política industrial se ha dirigido a potenciar los aspectos más sofisticados de la modernización empresarial, como ocurre durante la etapa 1988-1990, las subvenciones concedidas se concentran en un número reducido de comarcas, destacando especialmente el Area Metropolitana de Valencia, en donde se concentran las empresas más innovadoras; por el contrario, sólo cuando la política industrial rebaja el umbral de sus ayudas, como ocurre a partir de 1991, se produce un importante proceso de difusión espacial de las actuaciones. La solución a este dilema pasa probablemente por una modificación de las líneas maestras de la política industrial regional que rompiera definitivamente la dualidad hoy existente en la región entre empresas/sectores/comarcas innovadoras y empresas/sectores/comarcas tradicionales.

CONCLUSIONES

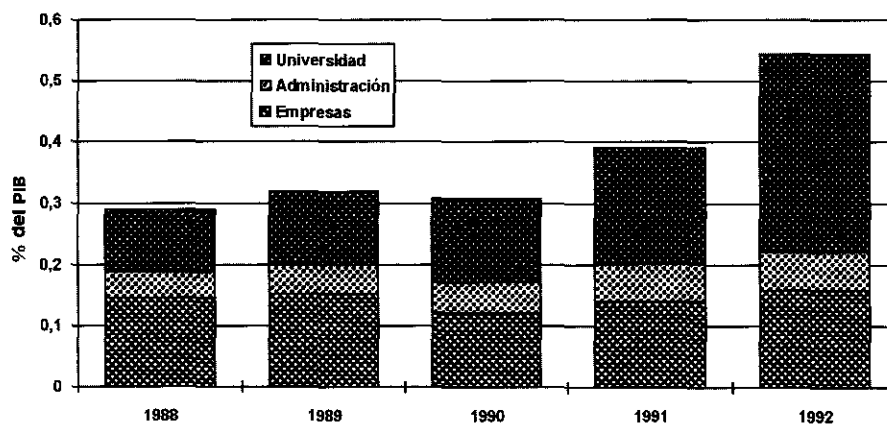
Un análisis detallado de la evolución económica reciente de la Comunidad Valenciana permite advertir que en la Comunidad Valenciana se está caminando hacia una estructura industrial dual (SALOM, 1992; PEDREÑO Y RODENAS, 1993; SALOM Y ALBERTOS, 1995). Por una parte se encontrarían los sectores y empresas que han adoptado una estrategia ofensiva innovadora ante la crisis, renovando sus estructuras técnicas, comerciales y de gestión, y adoptando una nueva cultura empresarial en aspectos tales como la diversificación de producto, búsqueda constante de nuevos mercados o cooperación interempresarial. Por otra, los sectores y empresas que han adoptado estrategias defensivas, basadas en la mera modernización de equipos y que sólo busca una reducción de costes.

Esta dualidad se manifiesta en gran parte sectorialmente y por tamaño de empresa, pero sus fronteras a menudo atraviesan transversalmente estas clasificaciones. Esta dualidad también tiene un claro reflejo espacial. Nos encontramos ante un litoral norte dinámico (desde la Plana de Castelló a la Ribera del Xúquer, pasando por el Area Metropolitana de Valencia) especializado en Cerámica, Maquinaria y equipo, Industria química, Industria alimentaria, y un sector pequeño aunque activo de Material eléctrico y electrónico. Por el contrario, la crisis y los procesos de desindustrialización continúan afectando gravemente a las áreas industriales del interior del sur de la provincia de Valencia y Alicante (desde Xàtiva y Ontinyent hasta el valle del Vinalopó pasando por Alcoi), especializadas en la Industria textil, del Calzado y del Juguete; es posible, sin embargo encontrar aquí diferentes comportamiento sectoriales, destacando por su notable dinamismo la Industria del juguete.

La política de ayuda a la innovación, tal y como hemos visto en las páginas anteriores, ha reflejado esta dualidad, sin conseguir modificarla sustancialmente. Al parecer, el elevado grado de desconexión funcional que existe entre los dos tipos de empresas y

sectores que conforman la dualidad antes descrita ha impedido que la política de innovación, concentrada en las empresas más dinámicas, haya tenido consecuencias importantes en el conjunto de la economía valenciana.

De no solventarse esta dualidad básica los esfuerzos para modernizar el tejido empresarial valenciano fomentando la práctica innovadora podrían ser infructuosos. El gobierno regional, al igual que el central, ha dedicado un importante volumen de recursos durante los últimos años con el fin de mejorar el sistema de ciencia-tecnología en la Comunidad Valenciana. Sin embargo, la respuesta de las empresas ha sido bastante pobre. Aunque se trata de un indicador parcial, el gasto en I+D ofrece una cierta aproximación al dinamismo innovador. En el Gráfico 8 puede verse como la I+D desarrollada dentro de las empresas se mantiene en niveles extremadamente bajos, al tiempo que el reciente incremento del gasto en la región es atribuible casi en su totalidad a la fuerte dinámica positiva experimentada por las universidades, apoyada fundamentalmente en fondos públicos. Este esfuerzo, sin embargo, no obtendrá su máxima rentabilidad si no es acompañado de un esfuerzo similar dentro de las empresas.



Fuente: INE, Estadísticas sobre investigación científica y técnica

Gráfico 8: Evolución del gasto en I + D en la Comunidad Valenciana según organismo de ejecución.

Ante este hecho, resulta evidente la necesidad de realizar ajustes en las políticas de innovación adoptadas en la región; ajustes que permitan superar esta dualidad en lo posible o, al menos, ampliar el número de las empresas que optan por la vía de la modernización.

En este sentido, el análisis de los resultados de otras experiencias similares en el resto de Europa (HANTON, 1993; RAM, 1992; CREWE Y FOSTER, 1993; BULL, PITT Y, SZARKA, 1991; BRAMANTI Y SENN, 1990; BUTLER Y HANSEN, 1991) puede proporcionar alguna orientación sobre cuáles pueden ser estos ajustes. La política industrial valenciana se ha apoyado hasta hoy en la premisa de que el sistema de empresas regional presenta, o puede llegar a presentar, una madurez similar a la de los distritos industriales italianos. Esta premisa no parece ajustada a la realidad, especialmente en lo que respecta a uno de los aspectos clave de los distritos industriales: el desarrollo de redes de interrelación empresariales (GAROFOLI, 1992).

A este respecto, contamos con la información que proporciona un estudio realizado recientemente sobre el sistema de investigación-innovación en la Comunidad Valenciana (Sweeney, 1993). Este análisis concluye que las redes de información y colaboración en la industria regional muestran una debilidad sorprendente, en ningún caso acordes con las existentes en las áreas de industrialización endógena de más éxito, como el Prato italiano: sólo un 7% de las empresas encuestadas reconocieron tener un contacto frecuente con otras empresas del mismo sector. Existe, por el contrario, una fuerte tendencia en todos los sectores a trabajar en solitario y no en cooperación con otras empresas (p.97). La principal fuente de información son los proveedores, un rasgo que, según el autor, es endémico en las regiones menos favorecidas y en áreas donde no existen grupos de intercambio de información intensiva. La debilidad de las redes de información se reproduce en el caso de los Institutos Tecnológicos: Un 90%, posiblemente más, de la industria valenciana, se encuentra todavía fuera de la red de los Institutos Tecnológicos, lo que en parte es reflejo de las dificultades de organización a que se enfrentan estos organismos en una región dominada por la pequeña empresa (p.213).

Por tanto, el problema de llegar al conjunto del tejido empresarial, sobre todo teniendo en cuenta la debilidad antes mencionada de las redes espontáneas de transacciones de información, es grave. Debido a ello, la política de provisión de servicios a las empresas no funciona de manera efectiva, favoreciendo la dualización del sistema industrial entre empresas dinámicas e innovadoras y empresas tradicionales con escasa capacidad de adaptación. Ambos tipos de empresas están escasamente interrelacionadas entre sí. Por consiguiente, la política industrial debería ser reorientada para potenciar las redes interempresariales formales e informales y su conexión con las instituciones de apoyo, públicas o privadas.

Una manera de conseguir este propósito es fomentar los nexos entre las PYMEs y las grandes y medianas empresas ubicadas en la región, de forma que estos vínculos sirvieran de canal para la difusión de las innovaciones. El recurso a las empresas multinacionales para este propósito puede presentar problemas de dependencia y fragilidad del tejido productivo creado, pero quizás podrían utilizarse grandes y medianas empresas de ámbito regional o nacional. Las actuaciones deberían ir dirigidas a fomentar tanto la subcontratación como las relaciones interempresariales informales. Este tipo de vínculos permitiría superar las consecuencias negativas del pequeño tamaño medio de las empresas, que en este momento es un importante obstáculo para la innovación y modernización de las PYMEs.

La política industrial valenciana ya ha mostrando indicios de un cambio de orientación en el sentido anteriormente expuesto. Así, presenta un gran interés la línea de actuación del IMPIVA iniciada en 1990 y centrada en la potenciación de redes de empresas (PYKE, 1992). Pero los cambios más significativos se encuentran en el III Programa Económico Valenciano (1994-99). En él, a la vista del diagnóstico pesimista que se realiza del conjunto del sistema productivo y en particular de la evolución de la industria, se considera como uno de los objetivos principales sumar el mayor número de PYMEs posible a la política de modernización industrial. Para ello se señala "la necesidad de diseñar una política industrial más activa" (p.36), y se proponen como principales líneas de actuación para la mejora del sistema productivo, junto con las ya tradicionales de incrementar la disponibilidad de servicios externos y la internacionalización de la empresa, dos nuevas: intentar alcanzar una mayor dimensión operativa intensificando la interrelación entre las unidades productivas a través de fórmulas de cooperación, y la captación de inversión extranjera como elemento dinamizador de la actividad económica

regional (p.26). De manera más específica, la actuación de la Generalitat en materia de política industrial se centrará, junto con las ya tradicionales políticas para la innovación y asimilación de tecnologías, fomento de la internacionalización de las empresas y de la calidad, y mejora de la formación de la mano de obra, en actuaciones tendentes a “reducir ciertas imperfecciones en el mercado de capitales” y en “aumentar el tamaño de las industrias dado que el tamaño puede limitar enormemente la capacidad de acumular activos intangibles, por lo que hay que fomentar tanto la fusión de empresas como la cooperación y el desarrollo de servicios comunes entre ellas tales como las redes de cooperación interempresariales” (p.38). De esta forma, los principales intereses de la política industrial regional, hasta ahora concentrados en la pequeña empresa y en el potencial endógeno de desarrollo, parecen empezar a diversificarse.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRÉS, C., MONFORT, M. Y USACH, J. (1992): “El sector industrial: especialización productiva y territorial”, en Martínez, A., Pedreño, A. y Reig, E. (Dir.), *Estructura económica de la Comunidad Valenciana*, Espasa Calpe, Madrid, pp. 133-165
- ANTUÑANO, I. (1985): “En torno al PER de la Comunidad Valenciana”, *Actas del I Congrès d’Economia Valenciana*, vol., pp.983-990.
- BECATTINI, G. (ed.) (1987): “Mercato e forze locali: il distretto industriale”, Il Mulino, Bologna
- BENTON, L. (1990): “Invisible Factories: The Informal Economy and Industrial Development in Spain”, State University of New York Press, Albany
- BRAMANTI, A. Y SENN, L. (1990): “Product innovation and strategic patterns of firms in a diversified local economy: the case of Bergamo”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 2,2, pp.153-180
- BULL, A.C., PITT, M. Y SZARKA, J. (1991): “Small firms and industrial districts, structural explanations of small firms viability in three countries”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 3,1, pp.83-99
- BUTLER, J.E. Y HANSEN, G.S. (1991): “Network evolution, entrepreneurial succes and Regional Development”, *Entrepreneurship and Regional Development*, 3,1, pp.1-16
- COFFEY, W. Y POLÈSE, M. (1984): “The concept of local development: a stages model of endogenous regional growth”, *Papers of the Regional Science Association*, 55, pp.1-12
- CREWE, L. Y FORSTER, Z. (1993): “A canute policy fighting economics? Local economic policy in an industrial district: the case of the Nottingham’s Lace Market”, *Policy and Politics*, 21,4, pp.275-287.
- EWERS, H.-J., Y WETTMANN, R. (1980): “Innovation-oriented regional policy”, *Regional Studies*, 14, pp.161-179
- FREEMAN, CH. (1974): “The economics of industrial innovation”, Penguin Books Ltd., Harmondsworth, Inglaterra. (Traducción. al español en “La economía de la innovación industrial”, Alianza Universidad, Madrid, 1975).
- GAROFOLI, G. (1992): “Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène”, en Benko, G.-Lipietz, A.: *Les régions qui gagnent*, P.U.F., París (Traducción al español en *Las regiones que ganan*, Instituto Valenciano de Estudios e Investigación, Valencia, 1995, pp. 57-80)
- GENERALITAT VALENCIANA (1985): “Programa Económico Valenciano 1984-1987”, Madrid.
- GENERALITAT VALENCIANA, CONSELLERIA D’ECONOMIA I HISENDA (1988):

- "Programa Económico Valenciano, 2, 1988-91", Valencia.
- GENERALITAT VALENCIANA, CONSELLERIA D'ECONOMIA I HISENDA (1992): "Ampliación del PEV-2 para 1992/93", Valencia.
- GENERALITAT VALENCIANA, CONSELLERIA D'ECONOMIA I HISENDA (1995): "Programa Econòmic Valencià 94-99 (PEV 3)", Valencia
- HANTON, G. (1993): "The local provision of small and medium enterprise advise services", *Regional Studies*, 27.8, pp.835-842
- HARRISON, B. (1992): "Industrial districts: old wine in new bottles?", *Regional Studies*, 26, pp. 469-483
- MAS, F. (1992a): "Servicios a empresas y competitividad industrial", *Economía Industrial*, 287, pp.63-67
- MAS, F. (1992b): "Competitividad industrial, servicios y entorno", *Jornadas sobre Experiencias de Cooperación Interempresarial a escala local (EXCEL)*, Madrid, 18 y 19 de mayo.
- MAS, F., RÍCI, A., MAFÉ, J. (1990): "Política industrial y modelos de organización", *Economía Industrial*, 276, pp. 61-72
- MAS, F., RICO, A., MAFÉ, J. (1992): "Política industrial: promoción y difusión de la innovación", en Martínez, A., Pedreño, A. y Reig, E. (Dir.), *Estructura económica de la Comunidad Valenciana*, Espasa Calpe, Madrid, pp. 441-456
- MÉNDEZ, R. (1992): "Efectos territoriales de las políticas tecnológicas: elementos para su evaluación", en Grupo de Geografía Industrial (AGE), *Las políticas de promoción industrial, IV Jornadas de Geografía Industrial*, Salamanca, julio de 1992, pp.81-96
- PEDREÑO, A. Y RODENAS, C. (1993): "La economía valenciana ante la Unión Económica y Monetaria Europea", *Papeles de Economía Española*, 55, pp.340-355
- PIORE, M. Y SABEL, C. (1984): "The Second Industrial Divide", Basic Books, New York (Traducción al español en "La segunda ruptura industrial", 1992, Alianza Editorial, Madrid)
- PYKE, F. (1992): "Small firms, service centres, networks and co-operation in the Region of Valencia, Background paper", *International Conference Regional Development, the roles of Technical Institutes and Co-operation networks*, Valencia, 17, 18 y 19 November, 26 pp.
- RAM, M. (1992): "The West Midlands clothing sector: a suitable case for team working", *Regional Studies*, 26.5, pp.503-509
- RICO, A., MAFÉ, J. Y MAS, F. (1988): "Innovación e Institutos Tecnológicos sectoriales en la Comunidad Valenciana", *Economía y Sociedad*, 1, diciembre, pp.112-124
- SALOM, J. (1992): "La política valenciana de apoyo a la pequeña y mediana industria: Un balance espacial", en Grupo de Geografía Industrial (AGE), *Las políticas de promoción industrial, IV Jornadas de Geografía Industrial*, Salamanca, julio de 1992, pp.229-241
- SALOM, J. Y ALBERTOS, J.M. (1995): "La industria en la Comunidad Valenciana", en Bosque, J. y Méndez, R., (Eds.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Oikos-Tau, Barcelona, pp.303-335
- SCOTT, A.J. (1988): "New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe", Pion, Londres
- SWEENEY, G.P. (1993), "El sistema universitario en la Comunidad Valenciana. Estudio de su estructura y de su papel futuro como factor de desarrollo regional", Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques, Valencia, abril.
- VANDERMOTTEN, C. (1993): "Les régions de la Communauté européenne: convergence,

- divergence ou recomposition des disparités?", *Hommes et Terres du Nord*, 1993-1, pp. 3-14
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988), "Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo", Pirámide, Madrid
- YBARRA, J.A. (1988): "Informalization in the Valencian Economy: A Model for Underdevelopment", en Portes, A., Castells, M., y Benton, L. (eds.), *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*, John Hopkins University Press, Baltimore Md.
- YBARRA, J.A. (1991): "Formaciones económicas en contextos de cambio: Distritos industriales en España (el caso del País Valenciano)", *Revista de Estudios Regionales*, 30, pp. 57-80
- YBARRA, J.A. (1992): "Entre la cooperación y la competencia: los distritos industriales en el País Valenciano", *Economía Industrial*, 286, pp.72-74
- YBARRA, J.A. (1993): "La política industrial: entre el realismo y la cooperación. La experiencia valenciana", *Economía y Sociedad*, 9, diciembre, pp.185-188

ANEXO

Agrupaciones de programas gestionados por el IMPIVA (1985-1994) utilizadas en este trabajo

I.- Innovación y desarrollo tecnológico

- 2.- Desarrollo tecnológico
- 3.- Implantación de departamentos de control e I+D
- 4.- Promoción de la calidad
- 5.- Promoción del diseño
- 6.- Introducción del diseño en la industria
- 7.- Promoción de la moda
- 8.- Promoción de la innovación tecnológica
- 10.- Ayuda a la transferencia de tecnología
- 12.- Dotación de personal e infraestructuras tecnológicas en las empresas
- 37.- Asesoramiento a las industrias

II.- Comercialización y relaciones exteriores:

- 25.- Ayudas a la asistencia a ferias tecnológicas
- 52.- Ayudas a la mejora de la imagen gráfica de la empresa

III.- Cooperación y relaciones externas:

- 27.- Redes de cooperación exteriores
- 50.- Prospecciones conjuntas de mercado
- 51.- Creación y mejora de redes comerciales
- 55.- Gestión internacional/Cooperación transnacional

IV.- Modernización y promoción de empresas

- 1.- Asimilación de tecnologías de vanguardia
- 20.- Apoyo a la modernización industrial
- 26.- Promoción de inversiones

V.- Financiación

- 21.- Estímulo a la utilización del aval S.G.R.
- 22.- S.G.R.: Avaless a proyectos de innovación
- 24.- Ayuda a la inversión por leasing

VI.- Apoyo al Terciario Avanzado

- 15.- Ayudas al sector audiovisual
- 31.- Apoyo al sector terciario avanzado
- 33.- Promoción del sector terciario avanzado
- 34.- Ayuda a planes de viabilidad y estudios de mercado
- 53.- Estrategias de marketing

VII.- Creación de infraestructuras de apoyo a la innovación

- 11.- Promoción de la I+D precompetitiva
- 32.- Desarrollo empresarial
- 61.- Desarrollo de la oferta de información industrial
- 80.- Ayuda a las entidades de apoyo a la innovación

VIII.- Formación

- 40.- Apoyo a la formación en la industria
- 41.- Becas de especialización profesional
- 42.- Inversiones en equipamiento formativo
- 43.- Promoción profesional
- 44.- Promoción de la formación industrial

IX.- Medio ambiente y energía

- 29.- Medidas contra la contaminación industrial
- 46.- Ahorro energético
- 47.- Diversificación energética
- 48.- Energías renovables

X.- Apoyo a la diversificación

- 9.- Apoyo a nuevas actividades industriales
- 23.- Creación de nuevas empresas y productos
- 30.- Apoyo a nuevos productos y/o actividades en empresas existentes
- 36.- Ayudas a proyectos de nuevas empresas innovadoras

