

Andrés García Reche

“ Estructura productiva y política de competitividad
en la Comunidad Valenciana ”

Quaderns de Política Econòmica.

Revista electrònica. 2^a època.

Vol. 4, Julio-Septiembre 2003

Edita:



Dpto. de Economía Aplicada - Universitat de València
Av. Tarongers s/n, 46022 Valencia
FAX: 963828415 - WEB: www.uv.es/poleco

ISSN: 1579 - 8151

ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y POLÍTICA DE COMPETITIVIDAD EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Andrés García Reche
Profesor Titular
Departamento de Economía Aplicada
Universitat de València

Andres.García-Reche@uv.es

RESUMEN. Se presenta un ejercicio de síntesis entre el análisis estructural y la proposición de medidas concretas de política económica para una realidad acotada espacialmente, com es la del País Valencià; recordándonos la vertiente proactiva cuando no activista tan propia de nuestra disciplina académica. Se trata de un trabajo de política económica con vocación de intervención sociopolítica, centrado en propuestas para la competitividad estructural regional.

1. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA VALENCIANA: PLANTEAMIENTO GENERAL

De acuerdo con los parámetros habituales, la Comunidad Valenciana puede considerarse una región económica industrializada, basada en pequeñas y medianas empresas, de carácter familiar, conformada por una gran variedad de sectores y una notable dinámica emprendedora. Tiene un aceptable nivel de renta per cápita (superior al 80% de la media europea), una agricultura relativamente moderna, una fuerte orientación exportadora y un importante sector turístico que acoge entre 6 y 8 millones de personas anualmente (el doble de su población de derecho), con perspectivas incluso de crecimiento si se consolida el nuevo producto de parque temático. Tiene una de las menores tasas de paro del Estado, con una población activa que, sin embargo, supera en dos puntos a la media nacional. En los periodos coyunturales de crecimiento cíclico éste suele situarse por encima de las tasas del conjunto del Estado.

En definitiva, su situación geográfica, en el seno del llamado arco mediterráneo, le permite conectarse con las áreas de mayor dinamismo económico en Europa, tras la gran dorsal que nace en Londres y muere en el norte italiano. Posee dos aeropuertos internacionales, dos instituciones feriales, un puerto de alto nivel comercial, y buenas conexiones por carretera con el centro y norte del Estado, que serán completadas en el futuro por los trazados previstos del ferrocarril de alta velocidad, con Madrid por un lado, y Barcelona-Francia, por otro.

En cuanto a la investigación e infraestructuras de innovación, cuenta con cinco universidades públicas, con sus correspondientes oficinas de transferencia de tecnología. En relación con ello una potente red de centros tecnológicos (17) sirve de soporte a la modernización de nuestros sectores tradicionales y al lanzamiento de nuevas actividades, con más de 5.000 empresas asociadas a la misma, y cuatro centros europeos de innovación (incubadoras de empresas).

En general, por tanto, puede decirse que la Comunidad Valenciana posee una situación

geográfica y un estatus económico relativamente envidiable para otras muchas regiones, no sólo españolas.

2. DEBILIDADES DEL MODELO

Sin embargo, el modelo de desarrollo valenciano presenta numerosos puntos débiles que, de no ser debidamente subsanados, podrían frenar la dinámica del desarrollo y el empleo en el futuro.

2.1. Tamaño excesivamente reducido de sus empresas industriales

El 99% de las empresas industriales tiene menos de 100 trabajadores, lo que, en la práctica, convierte en un eufemismo el término de “mediana empresa”.

Si bien es cierto que en numerosos sectores de actividad el aumento en la dimensión de la planta directamente productiva (ligada a las economías de escala) ha ido perdiendo importancia, a causa fundamentalmente de la reducción del ciclo de maduración de los productos, la elevada inestabilidad de la demanda y el cambio frecuente en las modas y gustos, también es cierto que las empresas, como tales, necesitan una mínima dimensión capaz de hacer frente a los retos planteados por las exigencias crecientes de distribución en un mercado global, así como a la diferenciación y la innovación en los productos y procesos.

Ello significa que para cualquier sector productivo es representativa la cantidad relativa de empresas medianas de que se disponga respecto del total. Más aún si una mayoría de éstas tienen carácter familiar y su gestión es poco profesionalizada, como sucede en nuestro caso.

2.2. Escasa diversificación de nuestra estructura manufacturera y nuestras exportaciones industriales

La aparentemente envidiable situación de nuestra industria manufacturera, compuesta por una gran variedad de sectores, no puede ocultar el hecho de que aquélla está excesivamente orientada hacia bienes finales de consumo, de carácter tradicional (textil para hogar, calzado, muebles, juguetes, etc.) de bajo contenido tecnológico y caracterizados por una demanda que, en general, crece débilmente.

Todo ello conlleva una dificultad estructural para la creación de empleo y de crecimiento futuro, que, además, facilita una permanente exposición a la competencia internacional de países emergentes con bajos costes laborales. El hecho de no disponer de un adecuado desarrollo de los correspondientes sectores conexos y de bienes de equipo, impide, por otra parte, alternativas futuras de especialización más acordes con los parámetros de las economías avanzadas.

La evolución de nuestras exportaciones en el último decenio refleja nítidamente esta situación. De forma que asistimos a una progresiva reducción del saldo positivo de nuestras balanzas comerciales intra sectoriales (no tanto por menores exportaciones, como por el aumento sostenido de las importaciones provenientes de países emergentes); con excepción de la cerámica, que ha conseguido cuotas crecientes en los mercados internacionales.

En consecuencia se impone no sólo la necesidad de avanzar más rápidamente hacia segmentos de demanda más exigentes y de mayor valor añadido en tales sectores, sino también la urgencia de aportar productos y servicios menos expuestos a la “fácil” competencia.

2.3. Reducida dinámica en la creación de nuevos sectores y productos

Este fenómeno se explica por la fuerte inercia del mundo empresarial valenciano, preocupado por mantenerse y crecer en los sectores y productos tradicionales, sin excesivo interés en entrar en nuevas alternativas productivas de demanda creciente y de mayor contenido tecnológico, debido al mayor riesgo que ello contraería.

2.4 Escaso gasto en I+D y deficiente funcionamiento del Sistema Valenciano de Innovación

En la Comunidad Valenciana, el gasto en I+D (0,6% del PIB) está situado tres décimas por debajo del conjunto del Estado (0,9% del PIB), que, a su vez, ya es muy bajo en términos relativos, sólo comparable con los países menos desarrollados de la Unión Europea como Portugal y Grecia.

Ciertamente la escasa dimensión de sus empresas tradicionales y la relativa escasez de grandes empresas foráneas, que prefieren alternativas como Madrid o Cataluña, explica en parte este hecho. Pero la inversión en I+D no sólo es cuestión de las empresas existentes. El desarrollo de la investigación científica y técnica propiciado por el sector público puede generar numerosas alternativas productivas en el territorio, siempre que funcione correctamente el sistema de innovación (SI) en su conjunto (incluyendo la provisión de instrumentos financieros de capital riesgo). Naturalmente, si la inversión en I+D es reducida y el SI está desvertebrado, es muy difícil que pueda haber una eclosión suficiente de nuevos sectores y productos.

2.5. Deterioro ambiental acelerado de la franja costera y excesivo desarrollo urbanístico-residencial

El producto turístico principal valenciano (conocido como *sol y playa*) se ha ido deteriorando a lo largo del tiempo, como consecuencia de su manifiesta desviación hacia las actividades inmobiliarias-especulativas sin freno, en lugar de apostar por un modelo profesionalizado de captación de visitantes, atento a la calidad del destino turístico en su conjunto.

La vía elegida, pues, es la de un turismo masivo, orientado por promotores urbanísticos, más preocupados por la venta de apartamentos y las recalificaciones del suelo, que por la mejora de la calidad del producto final ofrecido. En tal contexto, el precio sigue siendo en la práctica el único factor de referencia competitivo para el turista, el cual previsiblemente elegirá, en su momento, otras alternativas mediterráneas igual o más baratas, pero con un medio menos deteriorado.

2.6. Inadecuado diseño y ejecución de productos turísticos alternativos al tradicional

La promoción de un parque temático, como Terra Mítica, aunque adecuada en términos generales, tiene aspectos criticables:

1. Se trata de un parque de carácter genérico, muy similar a PortAventura, que tiene la ventaja de ser el primero de estas características en el mercado español.
2. Ausencia de socio tecnológico, responsable de las atracciones, de su mantenimiento y de renovación periódica. O, sencillamente, poseedor de una marca de garantía reconocida en el sector.
3. Ubicación territorial errónea a efectos de una mayor captación de visitantes e ingresos. La razón es que el destino turístico Benidorm está plenamente consolidado en los mercados y es una marca perfectamente asimilada, con clientes y canales de comercialización muy definidos, los cuales no se corresponden exactamente con los de los visitantes de parques temáticos. El efecto neto sobre el conjunto de la región se hubiera maximizado si la ubicación estuviera cercana, pero fuera de este municipio, con el fin de evitar la confusión en los mercados que pueden provocar dos productos totalmente diferentes, bajo la misma marca territorial.

El peligro que todo ello comporta es que, con el tiempo, una inversión de esta magnitud pueda quedar relegada a una simple oferta complementaria (una especie de parque de atracciones) de Benidorm y su área de influencia

Otros productos alternativos, como la Ciutat de les Arts i de les Ciències, en Valencia, siendo elementos urbanísticos y de ocio positivos para la ciudad, no alcanzan la categoría de parques temáticos *strictu sensu*, no cumplen dos de las condiciones básicas de un verdadero producto turístico: conseguir alrededor de tres millones de visitantes anuales (en correspondencia con la inversión realizada), y convertir el espacio de ocio en una actividad rentable en sí misma.

2.7. Producción agrícola altamente intensiva en el uso de agua y de productos químicos contaminantes

La escasez permanente de agua no puede contemplarse exclusivamente desde el punto de vista de la oferta, sino también desde la demanda, introduciendo tecnologías que minimicen su consumo y aumenten la eficiencia de los cultivos (riego por goteo, etc.). Asimismo, la agricultura intensiva, basada en abonos, pesticidas, plaguicidas y demás productos químicos, tiene considerables efectos negativos sobre el medio ambiente y la calidad de las aguas. De ahí que se haga imprescindible algún tipo de reconversión hacia producciones menos contaminantes y de mayor calidad (agricultura biológica, orgánica, etc.).

2.8. Debilidad del sistema financiero autóctono

El hecho de que los Bancos y Cajas regionales y locales mantengan una reducida dimensión relativa, les incapacita en la práctica para acometer proyectos estratégicos de desarrollo económico de carácter endógeno, como por ejemplo la diversificación industrial o provisión de fondos de capital-riesgo para nuevas actividades no

tradicionales..

3. TENDENCIAS FUTURAS

De acuerdo con las tendencias que vienen definiéndose a partir de la segunda mitad de los años ochenta -concretadas en el terreno económico por la globalización, los cambios en las pautas de la demanda de bienes y servicios, el deterioro del medio ambiente y la irrupción de la sociedad de la información, impulsada por las nuevas tecnologías-, los factores clave del desarrollo futuro tienen que ver con la capacidad de las regiones para introducir modelos de crecimiento sostenible y de carácter flexible, por un lado, y para desarrollar nuevas dinámicas productivas basadas en la incorporación masiva de conocimientos especializados a productos y servicios, por otro.

Ello es así porque en los sectores tradicionales la demanda exige cada vez más diferencias en los productos, y no sólo bajos precios. La necesidad de incorporar factores intangibles es un reto para las empresas (la calidad, el diseño, nuevas tecnologías de la información, ciertas peculiaridades técnicas, innovaciones de producto o, sencillamente, puro marketing). Su provisión sólo es posible a través de la adquisición de conocimientos especializados.

El problema es que, aun en el caso de que las empresas de tales sectores consiguieran un buen ritmo de adaptación a estos nuevos parámetros, cosa que una parte significativa de ellas ha conseguido, ello sólo garantizaría la permanencia de éstos en las regiones consideradas desarrolladas (como la Comunidad Valenciana), y la consolidación del nivel de empleo actual. Este hecho, con ser importante, no permitiría, sin embargo, la expansión futura del empleo y de la actividad económica en su conjunto (exceptuando aquellos sectores, como el cerámico, que han obtenido ganancias significativas en la cuota de mercado en los mercados exteriores).

La experiencia de los últimos tres decenios nos demuestra que aquellos espacios económicos en los que se han desarrollado nuevos sectores, servicios y productos, y cuyo elemento diferencial es una elevada proporción de conocimiento por unidad de producto (*terciarización*), son los que mantienen una mayor dinámica de crecimiento y empleo. La razón es que aquellos se orientan mejor a los requerimientos de una demanda con mayores exigencias de diferenciación e innovación en los productos, así como una menor proporción de bienes y servicios tradicionales en la “cesta de la compra”.

A la postre, el cambio cualitativo fundamental producido en los patrones del desarrollo económico tiene que ver con dos factores principales: de un lado, la cantidad y calidad del conocimiento disponible en el territorio de referencia; y, por otro, la eficiencia de los mecanismos que garanticen su incorporación masiva a la actividad productiva (existente o potencial).

Esta es la razón por la cual el análisis sobre la estructura y funcionamiento de los sistemas regionales (o nacionales) de innovación ha cobrado especial relevancia en los últimos años. Es decir, los niveles alcanzados en la producción de conocimiento y los mecanismos de conexión disponibles en un determinado territorio entre los entornos científico, tecnológico, financiero y productivo.

Además de la importancia que para ello tiene la proporción de su renta que una sociedad dedica a la ciencia y la tecnología (los llamados gastos de I+D), en este nuevo contexto cobra una especial relevancia el sistema financiero. Y más, en particular, la parte de estos que se dedica a la financiación de nuevos proyectos empresariales que diversifiquen el tejido productivo regional. Puesto que tales proyectos suelen incorporar un mayor riesgo, y, además, suelen venir de la mano de jóvenes formados en las nuevas tecnologías de la información, generalmente sin tradición empresarial, las fórmulas requeridas no encuentran acomodo en el marco de la actividad crediticia y bancaria tradicional y necesitan de instrumentos específicos tales como sociedades de capital-riesgo o equivalentes.

Puede decirse que, en las actuales circunstancias, este es uno de los principales cuellos de botella (junto al escaso gasto en I+D) para el desarrollo futuro de la Comunidad Valenciana: la inexistencia de mecanismos financieros potentes y eficaces para extender la capacidad emprendedora entre los jóvenes, apoyar a los nuevos empresarios y diversificar el tejido productivo, única forma efectiva de garantizar el empleo futuro de nuestra población activa. La cual, no debe olvidarse, sigue situada aún hoy en cotas muy por debajo (alrededor de 8 puntos) de las normales en los restantes países de la UE.

4. ALGUNAS PROPUESTAS ESTRATÉGICAS DE FUTURO

4.1. Fortalecer nuestro modelo de crecimiento interno

Es imprescindible la reorientación y ampliación sustantiva de los recursos destinados a la modernización de nuestra base productiva, a través de los instrumentos ya existentes: IMPIVA, Agència Valenciana de Turisme, Instituto de Comercio Exterior, etc. Sometidos en estos últimos años a un proceso evidente de deterioro presupuestario y de ineficacia en la gestión en relación con las necesidades de los sectores y las PYMES valencianas.

4.2. Consolidar e intensificar el apoyo financiero a la Red Valenciana de Institutos Tecnológicos

La fuerte dinámica de expansión de los servicios provistos y la creciente adhesión de empresas a la Red Valenciana de Institutos Tecnológicos avalan la correcta dirección en la que éstos se han movido, desde su creación a finales de los ochenta. Si bien una mayoría de ellos han conseguido porcentajes muy elevados de autofinanciación (por encima del 75% de sus actividades ordinarias) es obvio que siguen necesitando parte de financiación pública, sobre todo para acometer nuevos proyectos y servicios.

No debe olvidarse que la finalidad para la que fueron creados (promover la innovación y proveer de conocimientos y servicios especializados a las PYMES industriales, a costes asumibles para éstas) puede verse frenada por el hecho de no disponer de financiación suficiente. Es imprescindible apoyar a los institutos a obtener financiación adicional para su mera subsistencia de grandes empresas o macroproyectos de investigación, y que no abandonen su objetivo principal de apoyo a las PYMES industriales.

4.3. Estimular la diversificación industrial vertical (sectores conexos de los productos tradicionales y bienes de equipo) y promover la generación de nuevos sectores y productos.

Ello requiere una política rigurosa de estímulo y apoyo a los nuevos emprendedores, muchos de ellos jóvenes, con un buen nivel de capital humano, pero sin recursos financieros para acometer los proyectos. Resulta imprescindible el fortalecimiento de las instituciones diseñadas en su día para tal finalidad, como las incubadoras de empresas (CEEIs), los parques científicos-técnico, así como la creación de un Fondo de Capital-Riesgo capaz de evitar la permanente fuga de ideas que se produce en nuestro sistema productivo e investigador. Este sí es un proyecto estratégico para el desarrollo valenciano en el que deberían estar presentes, de manera significativa, las dos cajas de ahorro más importantes.

4.4. Realizar un segundo libro blanco del turismo Valenciano

La desorientación generalizada en que se mueve el modelo turístico valenciano, de carácter masivo, hace imprescindible una nueva reflexión ordenada y rigurosa (el *Libro blanco del turismo valenciano* se editó en el año 1990) de todos los agentes implicados en dicha actividad acerca de la definición, viabilidad y sostenibilidad futura de dicho modelo. Fundamentalmente en lo que respecta a la franja del litoral, y en el que se concreten los consensos básicos acerca del diagnóstico y las posibles estrategias a emprender.