

XIII Reunión ASEPELT-España, Burgos, 17 y 18 de junio 1999

EL IMPACTO DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL VALENCIANA EN LOS DISTRITOS INDUSTRIALES DEL TEXTIL Y CALZADO

José Luis Contreras Navarro y Juan Such Juan

Departamento de Economía Aplicada

Universitat de València

Resumen

El objetivo de esta comunicación es analizar el impacto de la política industrial aplicada en la Comunidad Valenciana desde 1986 en dos distritos industriales de tradicional implantación en esta región: el textil y el calzado. Para ello se estudiará el papel desempeñado por el IMPIVA (Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana) y, más concretamente, los Institutos Tecnológicos ligados a estos dos sectores, como principales instrumentos dentro de esta estrategia de política industrial. Esta investigación está basada en un amplio análisis de campo realizado sobre un significativo colectivo de directivos de empresas y representantes de trabajadores, además de entrevistas con conocedores de ambos sectores.

Palabras clave: política industrial, distrito industrial, textil, calzado, Comunidad Valenciana

1. Introducción

El objetivo de esta comunicación es analizar el impacto de la política industrial aplicada en la Comunidad Valenciana desde 1986 en dos distritos industriales de tradicional implantación en esta región: el textil y el calzado. La importante interrelación existente entre política industrial y territorio ha sido resaltada por la literatura económica en la última década (ver, por ejemplo, Pyke y Sengenberger, 1992; Garofoli, 1992; Castells y Hall, 1994). Este fenómeno ha venido influido, en buena medida, por el reconocimiento del dinamismo mostrado por conjuntos de pequeñas y medianas empresas especializadas y localizadas en determinados territorios, denominados distritos industriales, siguiendo la terminología original introducida por Alfred Marshall.

La característica más importante de los distritos industriales más dinámicos es su capacidad colectiva para *adaptarse* a un entorno cambiante y con una elevada incertidumbre. El secreto de esa mayor capacidad de aprendizaje y adaptación parece residir en el hecho de que la proximidad geográfica aumenta el volumen y la rapidez de los flujos de información entre los agentes económicos dentro del sector y el ritmo de difusión de las innovaciones. A su vez, la existencia de economías externas de aglomeración generadas por la proximidad espacial entre empresas (relación directa con proveedores y clientes, mano de obra cualificada, oferta de servicios especializados, redes de subcontratación, etc.) es una de las principales razones que han justificado la necesidad de una política industrial que estimule y potencie dichos entramados productivos mediante el fortalecimiento de las relaciones inter-empresariales y la potenciación de la oferta de servicios especializados. En concreto, la política industrial de la Unión Europea está basada, según se explicita en el artículo 130 del Tratado de Maastricht, en la promoción de la cooperación industrial entre empresas, en la creación de externalidades positivas para fomentar la atmósfera empresarial y en el establecimiento de condiciones comunes a todas las empresas para explotar las oportunidades tecnológicas del crecimiento industrial (Bianchi, 1993). Se trata, por tanto, de un enfoque descentralizado, basado en la actuación de instituciones regionales y locales.

En esta nueva visión, se reconoce como necesario que el sector público asuma el papel de “catalizador social” que induzca a las empresas locales, asociaciones empresariales, sindicatos, autoridades regionales y locales, así como otras instituciones a trabajar juntos dentro de una *perspectiva estratégica común* (Barzelay y O’Kean, 1989; Such, 1996). Parece existir un amplio acuerdo en que una estrategia consensuada de actuación debe ser a largo plazo, con la capacidad para provocar elevados niveles de compromiso entre los principales agentes implicados y ambiciosa, en el sentido de fijar unos objetivos a conseguir que no queden

rápidamente obsoletos como consecuencia de las estrategias competitivas de otros territorios rivales.

Sin embargo, la cuestión clave son los problemas de implementación práctica, el *cómo* hacerlo, de forma que se produzca una respuesta efectiva por parte de, al menos, una *masa crítica* de agentes implicados. En efecto, el éxito de estos planes de actuación depende normalmente de la capacidad para introducir acciones innovadoras (mejoras en la formación, mayor sensibilidad ante la calidad, fomento de la comercialización externa, etc.) que sean adoptadas por algunas empresas líderes, obteniendo un colectivo significativo de empresas que consiga vencer la inercia existente. El objetivo final es que el cambio cualitativo en la parte más dinámica del tejido empresarial sea seguido más tarde por una buena parte del resto de empresas vía efecto imitación (Tomás Carpi et al., 1996).

Para conseguir la implicación activa de un conjunto de empresas líderes en el territorio de actuación es absolutamente necesaria una concepción diferente del sector público, pasando de ser considerado un mero administrador de recursos a concebirlo como un *gestor* que tiene que ofrecer un servicio de calidad a unos clientes, en este caso, el colectivo de empresas sobre el que se pretende actuar. Dos factores, pues, son condición necesaria para el éxito de una política industrial que persiga el desarrollo endógeno de un determinado territorio productivo: la motivación de sus dirigentes y personal ejecutivo y la cercanía física y sociológica a las empresas potencialmente sujetas al programa. Un primer análisis del impacto que puede suponer la instrumentación de una política industrial con tales características requiere centrarse en un caso de estudio concreto como el desarrollado en este artículo.

En aras a este objetivo, el siguiente apartado de esta comunicación se dedicará a describir los principales objetivos e instrumentos de la política industrial dirigida a las PYMEs desarrollada en la Comunidad Valenciana. A continuación explicitaremos la metodología y el diseño de la muestra del trabajo de campo utilizado como apoyo para realizar la valoración sobre el impacto de dicha política industrial. En el apartado cuatro se hará una primera evaluación de carácter cuantitativo mientras que en el siguiente será la componente cualitativa la que predomine en dicha valoración. Finalizaremos con unas breves conclusiones a modo de reflexión recapitulatoria.

2. La política industrial aplicada en la Comunidad Valenciana.

La Comunidad Valenciana puede considerarse un ejemplo típico de desarrollo industrial endógeno, basado en la existencia de una serie de distritos industriales, es decir, una gran concentración geográfica de PYMEs en determinadas comarcas y con una elevada especialización sectorial. El desarrollo industrial valenciano se produjo especialmente en el periodo 1960-75 en sectores de demanda y contenido tecnológico medio o bajo, fruto de una incorporación tardía a la competencia internacional y partiendo de un nivel de renta per cápita muy por debajo de la mayoría de sus competidores europeos. Las características generales de esta peculiar industrialización han sido una mayoría abrumadora de pequeñas empresas (el 99% de las empresas tienen menos de 100 trabajadores) con una marcada orientación hacia los mercados exteriores y un desarrollo basado en un capitalismo de carácter familiar y autóctono, con reducidas inversiones extranjeras y escasa implantación de la empresa pública.

La progresiva aproximación de la estructura de costes a los niveles medios de las empresas de la Unión Europea ha hecho necesario hacer frente a la doble amenaza que supone la competencia de los productos provenientes de los nuevos países industrializados o en vías de desarrollo, con precios muy competitivos gracias a su reducida estructura de costes y la de los productos exportados desde países industrializados que inciden en los factores diferenciales del producto (calidad, diseño, imagen de marca, servicio al cliente, etc.). En estas circunstancias el fomento de la innovación en un sentido amplio fue la estrategia básica para elevar la competitividad adoptada por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA), ente público de la Generalitat Valenciana creado en 1984 a iniciativa de la Consellería de Industria y Comercio como primer pilar instrumental de la política industrial valenciana durante el período analizado.

El primer objetivo de la política industrial diseñada y puesta en práctica en la segunda mitad de los ochenta en la Comunidad Valenciana era, por tanto, acelerar la *modernización* de los sectores tradicionales, acortando distancias respecto a los sistemas productivos territoriales más avanzados del mundo. Este objetivo exigía el fortalecimiento de los procesos de crecimiento endógeno, altamente especializados sectorialmente y con elevada concentración espacial, para situarlos en unas condiciones competitivas basadas cada vez más en la diferenciación del producto y, por tanto, más resistentes al ataque de empresas con ventajas de costes. La clave del proceso está en el hecho de que en los sectores considerados de demanda débil también existen gamas de productos de demanda media y fuerte (orientadas hacia nichos de mercado más exigentes), donde el componente tecnológico es más alto y la influencia de los factores diferenciales como el diseño, la calidad o la notoriedad de la marca son elementos más apreciados por la demanda (García Reche y

Such, 1995). Esto explica que dichos sectores no sólo no han desaparecido de los países más desarrollados sino que, en algunos casos, presenten un significativo dinamismo en términos de producción, exportaciones y empleo.

Para llevar a cabo este objetivo, el IMPIVA ha desarrollado una red de infraestructuras técnicas de soporte a la innovación que se concretan en los Institutos Tecnológicos (IT) y los Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEIs), generando al mismo tiempo una serie de servicios y programas de actuación anuales dirigidos a apoyar a las PYMEs industriales. De toda esta red el mayor impacto, sin duda, ha sido el derivado de los IT. Dichas instituciones, con financiación mixta pública - privada, tenían como finalidad proveer aquellos servicios necesarios para la competitividad de las empresas de un sector determinado que éstas no pudieran interiorizar por sus elevados costes o que no se pudieran obtener en el mercado debido a un insuficiente sector de servicios de apoyo a las empresas.

Actualmente, se encuentran en funcionamiento 15 Institutos Tecnológicos, que disponen en total de 23 centros. Con ello, se da una amplia cobertura al conjunto del tejido industrial, tanto desde el punto de vista sectorial, con una atención especializada para los principales sectores industriales, como desde el punto de vista territorial, con una implantación en las principales zonas de localización empresarial de la Comunidad Valenciana. Tienen su base en una asociación de empresas de cada uno de los sectores, y están constituidos jurídicamente como asociaciones de investigación de carácter privado con fines no lucrativos.

A continuación pasaremos a describir el diseño del trabajo de campo que sirve de apoyo a la presente investigación.

3. Diseño del trabajo de campo: metodología y fuentes de información.

El trabajo empírico que sirve de base a esta investigación (ver Tomás et al., 1996) es un amplio trabajo de campo realizado entre el verano de 1994 y la primavera de 1995 sobre cuatro sectores y territorios productivos (calzado, textil, cerámica y mueble) en el que se entrevistaron a tres colectivos distintos de actores: directivos empresariales, representantes de los trabajadores y conocedores del sector. Las entrevistas a los directivos empresariales, a

partir de un amplio cuestionario cerrado, tenían por finalidad detectar los principales cambios técnicos, organizativos y de producto producidos en los últimos años, así como la dinámica de los mercados, evolución de las relaciones con subcontratistas, proveedores y clientes, relaciones laborales, etc. Se realizaron 68 entrevistas en la industria del calzado de los valles del Vinalopó y 66 en la industria textil de las comarcas de l'Alcoia-Comtat y la Vall d'Albaida. En ambos casos se trata de los principales territorios productivos, en sus respectivos sectores, de la Comunidad Valenciana, teniendo un considerable peso en el conjunto del estado español.

La finalidad del estudio era determinar las posibles trayectorias empresariales, así como la existencia de comportamientos innovadores, por lo que la significatividad estadística no era absolutamente prioritaria. Las empresas y representantes de los trabajadores se seleccionaron aleatoriamente a partir de su distribución por comarcas, subsectores y tamaños de empresa, de tal forma que se obtuviera una muestra representativa en cada uno de estos segmentos. La muestra no es, sin embargo, estrictamente aleatoria, ya que el acceso a las empresas de menor dimensión, especialmente las que se encuentran en situación semiclandestina o las que tienen mayores dificultades financieras, no resulta sencilla, a pesar de que contábamos con “intermediarios” (personas conocedoras y con contactos en el sector) que hicieron de puente entre las empresas y el equipo de investigación. Por esto nos vimos obligados en algunos casos a realizar sustituciones de empresas, existiendo un cierto sesgo hacia las empresas más receptivas a este tipo de entrevistas, que coinciden con las de mayor dinamismo y/o dimensión.

El segundo bloque de entrevistas se realizó a representantes de los trabajadores, entrevistando a 56 en el sector textil y 58 en el del calzado. Para acceder a este colectivo laboral se contó con la mediación y apoyo de los sindicatos más representativos en cada área. Finalmente, se entrevistaron a una veintena de testigos privilegiados en cada uno de los sectores. Se trata de personas con un buen conocimiento del sector o de algunas de sus dimensiones más relevantes, tales como directivos de Institutos Tecnológicos, representantes empresariales y sindicales, asesores empresariales, directivos de entidades financieras, formadores, etc. En este caso las entrevistas se hicieron con cuestionario abierto, variable según el ámbito de conocimiento privilegiado del entrevistado. Las entrevistas a testigos privilegiados han servido, entre otras cosas, para estructurar hipótesis e imprimir sentido comunicativo (significación de la situación y comportamientos) a la información recogida en las otras dos muestras.

Un aspecto relevante a destacar de la investigación original fue la detección, dentro de un colectivo empresarial heterogéneo, de diversas trayectorias empresariales atendiendo básicamente al tipo de competencias distintivas -gerenciales, tecnológicas y comerciales- de aquellas que componían la muestra en ambos sectores (ver Tomás, Such y Torrejón, 1996; Contreras, 1997; Tomás y Contreras, 1998). Esto nos permitió destacar dentro del colectivo de empresas insertas en trayectorias progresivas aquellas que ejercen una posición de liderazgo en cuanto a la generación y capacidad de difusión de innovaciones en el territorio. Este colectivo de empresas líderes supusieron un 18% de la muestra en el caso del sector textil y un 15% en el del calzado.

4. Funciones de los Institutos Tecnológicos y evaluación cuantitativa de su actividad

La evaluación de una política industrial aplicada durante un determinado periodo de tiempo resulta extremadamente difícil porque los resultados sobre el tejido empresarial se ven significativamente influenciados por la coyuntura económica nacional e internacional y la cultura empresarial existente. En cualquier caso, se puede realizar una evaluación doble: cuantitativa, a través de indicadores de actividad (haremos una aproximación a través del análisis de actividad de los dos IT implicados), y cualitativa, conociendo la valoración de las empresas de la zona y el grado de impacto sobre la orientación estratégica de éstas (aspecto que desarrollaremos en el próximo apartado).

El Instituto Tecnológico Textil (AITEK), con sede en Alcoy, entró en funcionamiento en 1987, mientras que el Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas (INESCOP) con sede central se encuentra en Elda (Alicante) se creó en 1971, como entidad de ámbito cooperativo pasando en 1978 a adoptar la forma jurídica de Asociación de Investigación sin ánimo de lucro. En este sentido hay que destacar que INESCOP es el IT más antiguo dentro de la red IMPIVA.

Se trata en ambos casos de asociaciones de empresas de los sectores del textil y del calzado, con personalidad jurídica propia. La participación activa de las empresas asociadas se concreta en su pertenencia a la Asamblea General, el principal órgano de gobierno de los IT, la cual a su vez elige al Presidente y al Consejo Rector. Los IT se financian a través de las cuotas de inscripción y de carácter anual de sus socios, del cobro de los servicios realizados y de los fondos públicos provenientes tanto de la Administración Central como Autonómica. Las empresas asociadas al Instituto se benefician, a cambio de una cuota anual, de ventajas tales como la prioridad y menor

coste en análisis o informes de ensayo de laboratorio, así como preferencia en la reserva de plazas y menor coste en la realización de cursos de formación.

Las actividades desarrolladas abarcan un amplio abanico de las necesidades científico-técnicas de las empresas, como la comprobación del cumplimiento de normas técnicas y el aseguramiento de la calidad, la organización de los procesos productivos, el estudio de los materiales, el desarrollo e incorporación de tecnologías avanzadas, la formación de recursos humanos, la información y documentación especializada, las relaciones con el medio ambiente, el diseño industrial, las tendencias de moda y la investigación aplicada en general.

Respecto a la valoración cuantitativa de la actividad de estos dos IT (véase cuadros 1 y 2), en el último lustro se puede apreciar un comportamiento muy dinámico en ambos. En cuanto al indicador de empresas relacionadas con los dos IT (indicador indirecto de la utilidad que la disponibilidad de estos servicios reporta para las empresas), el dato más relevante es el fuerte crecimiento del número de empresas usuarias (108% de incremento en INESCOP y el 79% en AITEX). Esta evolución es especialmente relevante teniendo en cuenta que estar asociadas o utilizar los servicios ofrecidos supone un coste económico.

El crecimiento de empresas asociadas es mucho menor que el de usuarias, especialmente en INESCOP. En este IT sólo será a partir de 1996 cuando las usuarias superen a las asociadas. Es más, en ese mismo año 1996, el número de empresas asociadas en INESCOP (566 empresas) estaba al mismo nivel que en 1990 (567 empresas), mientras que AITEX muestra una clara tendencia creciente en todo el período analizado. En este aspecto, hay que reconocer que INESCOP es un IT mucho más maduro (su actividad se inició en 1971) que AITEX, lo que sin duda alguna influye en esta evolución de empresas asociadas.

Cuadro 1.- Indicadores de actividad de AITEX

	AÑO					
	1994	1995	1996	1997	1998	Δ98/94
Emp.Asociadas	253	315	336	351	378	49%
Emp. Usuarias	437	518	583	651	760	74%
Ensayos laborat.	5.123	6.680	8.995	11.320	13.988	173%
Asesoram. Tec.	328	362	406	457	518	58%

Proyectos I+D	7	11	16	19	21	200%
---------------	---	----	----	----	----	------

Fuente: Elaboración propia a partir de AITEX

Cuadro 2.- Indicadores de actividad de INESCOP

	AÑO					
	1994	1995	1996	1997	1998	Δ98/94
Emp.Asociadas	552	554	566	598	615	11%
Emp. Usuarías	472	541	701	937	984	108%
Ensayos laborat.	16895	19.397	18.709	19.082	20.657	22%
Asesoram. Tec.	124	336	413	496	578	366%
Proyectos I+D	36	41	75	96	97	169%

Fuente: Elaboración propia a partir de INESCOP

También llama mucho la atención el gran crecimiento experimentado en el número de ensayos de laboratorio realizado en AITEX que, combinado con el del número de empresas usuarias, permite obtener una ratio de ensayos por empresa que asciende de los 12 en 1994 a 18 en 1998. Este es un indicador que manifiesta hasta qué punto era necesario para las PYMEs poder acceder con facilidad a los controles de calidad en un sector donde la valoración de este factor de competitividad por parte de los empresarios ha mostrado una tendencia claramente alcista. En el caso de INESCOP, la tendencia a la estabilización en los ensayos de laboratorio y el mayor crecimiento de empresas usuarias provocan un descenso de la evolución de dicha ratio, pasando de 36 ensayos por empresa usuaria a 21.

La gran trascendencia que está adquiriendo la innovación tecnológica en los últimos años se pone de manifiesto a través de los indicadores de actividad de asesoramiento tecnológico y de los Proyectos de I+D desarrollados por los dos IT. En el primer caso, cabría destacar el gran crecimiento experimentado por los asesoramientos tecnológicos realizados por INESCOP, muy superior al de AITEX, como consecuencia de una situación de partida en el año 1994 claramente diferenciada a favor del segundo. Al margen de la mayor trascendencia que el componente tecnológico ha tenido en la innovación en el sector textil con respecto al calzado durante las últimas

décadas, la conclusión que podríamos extraer de estos datos es la de que también en el sector del calzado existe una creciente preocupación por esta dimensión de la innovación. Esto adquiere especial significación ya que en estas industrias las innovaciones de producto y de organización en aquellas empresas que no han optado por una salida defensiva a la crisis de los años setenta (donde los ajustes sólo se han producido a través de la reducción de costes, básicamente laborales) han sido sistemáticamente mucho más significativas que las de proceso .

5. Valoración cualitativa de los instrumentos de la política industrial valenciana

Partiendo del análisis de campo que permite apoyar esta investigación, en el cuadro nº 3 puede observarse como el Instituto Tecnológico de la industria textil (AITEK) es la institución más valorada por las empresas, con un 52% de empresas que consideran importante o muy importante las actuaciones de apoyo al sector realizadas, siguiéndole a escasa distancia las asociaciones empresariales. En tercer lugar, con un 41% de las respuestas que lo consideran importante, se encuentra el IMPIVA, mientras las Cámaras de Comercio y, especialmente, los ayuntamientos reciben una valoración mucho más baja.

En el caso del calzado (véase cuadro 4), son las Asociaciones Empresariales las más valoradas (el 56% de las empresas consideran su actuación importante o muy importante) a escasísima distancia del Instituto Tecnológico, el cual tiene una tasa de desconocimiento que el doble de la de la Asociación. El IMPIVA se sitúa, al igual que ocurría en el textil, en tercera posición. La mayor valoración que se hace de las Asociaciones Empresariales tiene una gran relación con el elevado minifundismo empresarial existente en este sector que tiende a incrementar las relaciones (en gran medida de asesoramiento administrativo) entre dichas asociaciones profesionales y las empresas. También en este sector las Cámaras de Comercio y los Ayuntamientos reciben una valoración menos favorable que las anteriores.

Cuadro nº 3: Valoración empresarial de las instituciones en el sector textil (porcentaje de respuestas)

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante	NS/NC
AITEK	15	36	21	8	20
Asociación empresarios	11	39	24	11	15
IMPIVA	11	30	35	9	15

Cámaras de Comercio	0	29	23	24	24
Ayuntamientos	3	9,	14	64	11

Fuente: Entrevistas a empresas.

Cuadro n° 4: Valoración empresarial de las instituciones en el sector calzado (porcentaje de respuestas)

	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante	NS/NC
Asociación empresarios	19	37	19	15	10
INESCOP	13	34	25	7	21
IMPIVA	4	24	16	16	40
Cámaras de Comercio	1	27	21	29	22
Ayuntamientos	4	21	13	43	19

Fuente: Entrevistas a empresas.

En este sector del calzado son las empresas de mayor dimensión y que siguen trayectorias más progresivas (especialmente las que hemos considerado como líderes) las que mejor valoran el papel desarrollado por las distintas instituciones. De hecho, el que las empresas más pequeñas, en general, no accedan con facilidad, ni siquiera a conocer el tipo de función que desarrollan estas instituciones ha sido muy criticado por los propios empresarios, restando méritos y credibilidad al papel desempeñado por las misma. En este sentido, consideramos que en un contexto generalizado de falta de medios (muy especialmente en el caso de las instituciones públicas), lo más coherente es diseñar un programa de actividades y servicios capaces de llegar al conjunto de las empresas del sector de forma directa o ser más selectivo e intentar que sean las empresas más relevantes y que muestran una trayectoria más progresiva las que más se beneficien de dichas actividades. Esta segunda opción (por la que parece haberse optado en el caso del calzado) se podría ver apoyada por la capacidad de difundir los beneficios de dichas actuaciones por parte de esas compañías más dinámicas al resto de empresas del sector a través de diferentes mecanismos y, sobre todo, de las estructuras de red generados durante las últimas décadas en el distrito industrial.

Si estudiamos estos resultados por tamaños de empresa (cuadro n° 5), en el caso de AITEX los dos hechos más sobresalientes son, en primer lugar, la menor valoración que experimenta en las empresas más grandes, con una evolución negativa ya que en 1991 eran quienes más valoraban este organismo (Such, 1992). También es de destacar la reducción del número de empresas que desconocen el IT entre las microempresas (pasando del 50% en 1991 al 37%).

Cuadro n° 5: Comparación en la valoración de AITEX según el número de trabajadores de las empresas (en porcentaje sobre el total)

N° trabajadores	1-10	11-20	21-49	50+
Muy importante	16	20	23	8
Importante	32	50	39	33
Poco importante	10	10	15	38
Nada importante	5	0	8	13
NS/ NC	37	20	15	8
Base respuestas	19	10	13	24

Fuente: Elaboración propia a partir de respuestas de las empresas.

Estos resultados indican una mayor tasa de difusión y aceptación de los servicios ofrecidos por AITEX entre las empresas de menor tamaño, mientras las grandes han reducido la valoración de esta institución, mostrando una creciente exigencia de las empresas más dinámicas respecto a los servicios prestados por el Instituto. En definitiva, parece confirmarse que la valoración de la importancia de una institución es fuertemente dependiente de la concepción y cualificación empresarial existente sobre los niveles de calidad exigibles.

En el caso de INESCOP, la valoración que se obtiene de la muestra atendiendo al tamaño de empresa (ver cuadro n° 6) pone de manifiesto que son tanto las empresas más grandes (más de 50 trabajadores) como, curiosamente, algunas de las más pequeñas (menos de 10 trabajadores) las que mejor opinión tienen de la labor del IT. En este caso, se podría considerar que la variable de número de trabajadores no es totalmente determinante sobre su dinamismo empresarial dada la fuerte división del trabajo entre empresas existente en este distrito. De hecho, se ha podido observar

en el trabajo de campo que existen empresas de muy escasa dimensión con características de liderazgo por el tipo de ventajas competitivas en que sustentan sus estrategias empresariales, que han subcontratado una buena parte de las fases del proceso de producción a terceras empresas. El control de calidad es uno de los servicios del IT más valorado por las empresas pequeñas, mientras que las grandes también hacen mayor referencia a la de asesoramiento tecnológico.

Cuadro nº 6 : Comparación en la valoración de INESCOP según el número de trabajadores de las empresas (en porcentaje sobre el total).

Nº trabajadores	1-10	11-20	21-49	50+
Muy importante	18	5	10	38
Importante	46	42	27	25
Poco importante	9	26	30	25
Nada importante	9	5	10	0
NS/ NC	18	21	23	12
Base respuestas	11	19	30	8

Fuente: Elaboración propia a partir de respuestas de las empresas.

En el campo del control de calidad, una opinión generalizada de los testigos entrevistados es que el Instituto ha desarrollado una gran labor ya que la mayoría de empresas de calzado no poseen medios técnicos capaces de determinar la calidad de las pieles. Por otra parte, las empresas tampoco suelen tener medios para analizar aspectos cualitativos muy importantes del calzado que afectan a la calidad del producto final como puede ser el nivel de adherencia de las colas (resistencia del pegado), su resistencia a las inclemencias climatológicas (agua, humedad, calor, etc.), etc. De hecho, se considera que esta área de actuación (sobre todo en las cuestiones relativas a componentes) es una de las que más va a permitir diferenciar al Instituto de otras instituciones ofertándole una cierta competitividad de cara al futuro.

Respecto a la actuación del IMPIVA, las opiniones más favorables en el área textil se encuentran en las empresas localizadas en los subsectores más intensivos en capital (sobre todo en acabados), mostrando que su valoración está claramente condicionada por la recepción o no de subvenciones públicas.

Por lo que respecta al sector del calzado existe una opinión bastante extendida entre los testigos privilegiados entrevistados de que una buena parte de las actuaciones del IMPIVA no han conseguido grandes efectos de forma directa. En este sentido es importante destacar que, por ejemplo, del conjunto de empresas entrevistadas tan sólo el 5% financiaban sus inversiones con subvenciones públicas, frente a un 27% en el textil. Por otra parte, tan sólo el 7% participaban en proyectos de I+D (aunque este porcentaje ascendía al 25% para el caso de las empresas líderes), mientras en el textil alcanzaba el 38%. Tal vez los programas no se han adaptado a la idiosincrasia y necesidades del sector o los empresarios no los han sabido aprovechar por falta de expectativas o formación gerencial.

Lo cierto es que del colectivo de empresarios entrevistados en este sector, tan sólo un 28% consideraban que el IMPIVA realizaba una importante labor, aunque hay que destacar el elevado porcentaje de desconocimiento observado por este colectivo (casi un 40% de los casos), lo que resulta indicativo de las dificultades para difundir la información generada por este tipo de instituciones públicas hacia los sectores de estructura empresarial minifundista.

Por tipos de empresa y subsector, son algunas de las de mayor dimensión en el subsector de calzado deportivo y otras dedicadas al calzado de niño las que mejor consideran a esta institución. También es muy destacable la apreciación de su labor entre el colectivo de empresas con mayor proyección exportadora, así como entre aquellas que han mostrado un mayor dinamismo en la introducción de maquinaria tecnológica avanzada durante el período analizado. El hecho de que sea precisamente en este selecto grupo, como ocurre en el textil, en el que se encuentran las empresas que muestran trayectorias más progresivas y con mayor capacidad de difundir sus innovaciones en el territorio (a las que definimos como líderes), nos hace pensar que la labor desarrollada por el IMPIVA adquiere una mayor trascendencia de la que en principio se podría deducir de las entrevistas a empresarios.

Es interesante comparar la opinión de las empresas sobre los organismos públicos regionales con la de las propias Asociaciones de Empresarios (concebidas para prestar servicios de asesoría empresarial, facilitar información en general a las empresas asociadas y organizar actividades formativas). Como ya hemos señalado anteriormente, la valoración de las asociaciones de empresarios se sitúa ligeramente por detrás de la que se otorga a AITEX, existiendo un 50% de empresas que destaca su importancia en favor del sector.

En el caso de la industria del calzado ya hemos comentado que las Asociaciones Empresariales eran las más valoradas por el colectivo de empresas entrevistadas, influyendo en dicha elección tanto la propia idiosincrasia del sector como el dinamismo mostrado por alguno de los dirigentes de dichas asociaciones.

Respecto a las Cámaras de Comercio, sólo el 29% de las empresas textiles consideran que tienen una actuación importante en favor del sector aunque la valoración de su importancia es lógicamente mayor en las empresas más exportadoras: un 53% de las empresas que exportan más de la mitad de sus ventas dicen que cumplen un papel importante, frente al 10% para las que exportan menos del 10% de su facturación. Las empresas del calzado han situado a esta institución en cuarto lugar de las cinco objeto de evaluación en igualdad con la otorgada al IMPIVA (un 28% de la muestra considera su labor importante o muy importante). Este dato es especialmente llamativo en un sector en el que existe una gran tradición exportadora, si bien es cierto que, por tamaño de empresa, la valoración de la Cámara sube muchísimo para las de mayor dimensión y proyección internacional de sus mercados

Finalmente, el 77% de las empresas del textil consideran las actuaciones de sus Ayuntamientos en la promoción de la actividad industrial de poca o nula importancia, mientras que también en el calzado se produce una baja valoración, aunque en este caso un 25% de las empresas valoraban sus acciones como importantes o muy importantes. Es indiscutible que la labor recaudatoria que se realiza por parte de los Ayuntamientos, muy poco apreciada por los empresarios, puede estar condicionando esta valoración al margen de que algunos de los conocedores del sector entrevistados manifestaron haber detectado problemas de infraestructura industrial competencia de estas instituciones municipales.

Conclusiones

En esta comunicación se ha pretendido valorar el impacto de una política industrial territorial que pretende potenciar los procesos de desarrollo endógeno actuando como catalizador del cambio en los procesos de innovación. Para ello hemos tomado como referencia la política industrial aplicada por la Generalitat Valenciana, centrandonos en dos distritos industriales con fuerte arraigo en la Comunidad Valenciana. El resultado de la valoración, tanto cuantitativa como cualitativa, es favorable en general, especialmente si asumimos que estas políticas deben perseguir, dada la escasez de recursos disponibles, una estrategia inicial de difusión selectiva, buscando influir

sobre el colectivo de empresas más dinámicas. Ahora bien, las particularidades de cada sector y, especialmente, la cultura empresarial dominante en cada uno de los territorios estudiados han condicionado sin duda alguna la valoración de dichas actuaciones.

Referencias bibliográficas

Barzelay, M. y J.M. O`Kean (1989): *Gestión pública estratégica. Conceptos, análisis y experiencias: El caso IPIA*, Instituto de Estudios Fiscales, Monografía nº 71, Madrid.

Bianchi, P. (1993): "Industrial Districts and industrial policy: The new European perspective", *Journal of Industry Studies*, Vol. I, nº 1, pp. 16-29.

Castells, M. y P. Hall (1994): *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Alianza Editorial, Madrid.

Contreras, J.L. (1997): *Dinámica organizativa y flexibilidad productiva en sistemas territoriales de pequeña y mediana empresa: el caso de la industria del calzado de las comarcas del Vinalopó*, tesis doctoral, Universitat de Valencia.

García Reche, A. y Such, J. (1995): "La política industrial" en Jordán, J.M. y García Reche, A. (Coord): *Política Económica (Objetivos, instrumentos, sectores y territorio)*, Tirant Lo Blanc, Valencia.

Garofoli, G. (ed): *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.

Pyke, F. y Sengenberger, W. (eds) (1992): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.

Such, J. (1992): *Dinámica evolutiva en sistemas territoriales de pequeña empresa: el caso de la región textil de Alcoi-Ontinyent*, tesis doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València.

Such, J. (1996): "La adopción de nuevos instrumentos de política industrial en sistemas productivos territoriales: notas para un debate", presentada a la *X Reunión de la Asociación Científico-Europea de Economía Aplicada (ASEPELT - España)*, Albacete, 20-21 Junio 1996.

Tomas Carpi, J.A., J. Such y M. Torrejón (1996): "Competitividad, estrategia empresarial y territorio. El caso de la industria textil valenciana", *Economía Industrial*, nº 308, págs. 139-148.

Tomás Carpi, J.A., Banyuls, J., Cano, E., Contreras, J.L., Gallego, J.R., Picher, J.V., Such, J. y Torrejón, M. (1996): *Cambio técnico-organizativo e impacto en el mercado de trabajo: La industria valenciana. Análisis de los sectores cerámico, calzado, textil y mueble*, mimeo, Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València, Valencia.

Tomás Carpi, J.A. y Contreras, J.L. (1998), "Evolución económica y flexibilidad productiva: la industria valenciana de calzado", *Sociología del Trabajo*, nueva época, num. 34, otoño 1998, pp. 81-100.