

XIV International Economic History Congress, Helsinki 2006

Session 78

## **LOS DISTRITOS INDUSTRIALES EN EL DESARROLLO LOCAL VALENCIANO (\*)**

Josep-Antoni Ybarra

Universidad de Alicante

La historia empresarial valenciana no es la historia de un número limitado de empresas paradigmáticas en su actividad y en su entorno; cabe advertir más bien que la historia empresarial valenciana es la gran historia de un extraordinario número de pequeñas empresas anónimas. El paradigma a despejar sería precisamente éste, cómo ha sido posible que se desarrollasen en cantidad y variedad un volumen considerable de pequeñas empresas estimulando con ello la aparición de los grandes cambios productivos y sociales que se han producido.

Por esta razón para la historiografía económica y empresarial, el caso valenciano presenta una particularidad planteando un reto considerable y sobre todo diferente del referido en otros lugares. La historia del País Valenciano no es la historia empresarial de grandes industrias o grupos regentados por un número limitado de hombres ilustres con nombres y apellidos renombrados e influyentes, sino que para el caso valenciano, la historia empresarial es la historia de un número grande de pequeñas empresas dirigidas por hombres sin apellidos y nombres célebres, cuyo poder y prestigio nunca traspasó más allá de los confines de su localidad. Por ello el desafío es considerable ya que la realidad exige revisar la historia a partir de la más elemental pyme anónima. ¿Pero es posible hablar de un modelo de crecimiento basado en pymes?, ¿cuáles son sus particularidades? En este

---

(\*) Versiones parciales de este trabajo han sido presentadas en el curso *Empresa y empresarios en la Historia de España*, organizado por la Universidad Internacional Menéndez Pelayo en la sede de Valencia, del 13 al 17 de septiembre de 2004; *Jornadas sobre I+D+i como factores del desarrollo competitivo de la Comunidad Valenciana*, UGT-País Valencià, 6 y 7 de mayo de 2003, Valencia; y en la revista *L'Espill*, núm. 20, primavera 2005.

escrito se trata de advertir las peculiaridades que el modelo de crecimiento valenciano ha podido tener y cuales son sus límites.

## 1. EL CRECIMIENTO VALENCIANO: A LA BÚSQUEDA DE UN MODELO

Los modelos económicos que generalmente se han tenido en consideración como paradigmas de procesos de industrialización y crecimiento se han sustentado en la tradición anglosajona; en ellos, elementos tales como industrias industrializadoras, sectores de fuerte arrastre de actividades, grandes empresas, invenciones "ad hoc", derechos de propiedad, fuertes inversiones en infraestructuras, tecnologías, maquinaria, etc., han sido esenciales, todo ello apoyado además con políticas deliberadas de fomento de las exportaciones y/o de protección de mercados a partir de instrumentos comerciales, arancelarios o financieros. Para el caso español los ejemplos más sobresalientes con sus matices correspondientes se referían a Cataluña y al País Vasco.

Visto desde esta óptica, en el País Valenciano no puede hablarse más que de "fracaso de la industrialización"; evidentemente, no podía ser de otra forma. En el País Valenciano a finales del XIX y principios del XX no existían grandes empresas, no existían actividades de arrastre e inducción productiva, no había grupos financieros que pudieran influir en la política gubernamental, la banca regional tenía sus intereses en operaciones de renta fija emitida por el gobierno central estando alejada de las necesidades regionales, las actividades industriales no pasaban de ser trabajos artesanales tradicionales que a lo sumo pretendían modernizarse. En fin, el País Valenciano no tenía aquellos elementos industrializadores que otros poseían.

Con estas teorías y estos modelos económicos al uso, hasta la mitad del siglo XX, se interpretaba mejor lo que no era el País Valenciano que lo que podía ser o lo que en realidad ya empezaba a ser. Como máximo, algunos de esos modelos

trataban de demostrar cómo la agricultura valenciana, tan importante como era, representaba un papel de freno y esponja para explicar el no desarrollo industrial. No se disponían de interpretaciones económicas generales del País Valenciano más allá de la agricultura. Las tesis de Giralt, de Fuster, de Nadal, eran tesis parciales o muy alejadas de lo que en realidad el País Valenciano empezaba a ser ya, una región con características industriales<sup>1</sup>. La idea de Fuster de la no industrialización no pasaba de la anécdota alcoyana como centro textil y de una breve referencia a que en el Vinalopó se hacían zapatos. Por contra, la industrialización "non nata" derivada de la seda y la inexistencia de una burguesía con visión modernizadora de la sociedad y de la economía eran constantes que se repetían como elementos explicativos de la falta de industria.

Sin embargo, la realidad industrial emergente -y que posteriormente va a entenderse analíticamente como **protoindustrialización**<sup>2</sup>- no encajaba en los modelos interpretativos; así se van sucediendo nuevos fenómenos en torno de pequeños empresarios que inician experiencias comerciales en los mercados nacionales y exteriores partiendo de actividades tradicionales, implantación de horarios de trabajo en los que las máquinas no paran durante toda la semana, demandas de créditos en los que el aval ya no era el número de hectáreas de huerta, salarios a destajos, etc.<sup>3</sup> Toda una nueva etapa alejada de la imagen del fatalismo agrarista que tanto ha caricaturizado la imagen de la economía y de la sociedad valenciana (arroz, naranja, tartana, mediterráneo). Se va diseñando así un nuevo modelo de crecimiento económico, de industrialización en este caso, en

---

<sup>1</sup> Giralt, E. (1968), "Problemas históricos de la industrialización valenciana", *Estudios Geográficos*, 112/113: 369-395; Fuster, J. (1969), *Nosaltres els valencians*, Barcelona: Edicions 62; Nadal, J. (1990), "El desarrollo de la economía valenciana en la segunda mitad del siglo XIX: ¿una vía exclusivamente agraria?", en J. Nadal y A. Carreras (dirs), *Pautas regionales de la industrialización española (siglos XIX y XX)*, Barcelona, pp: 296-314.

<sup>2</sup> Como ejemplo paradigmático de ello véase el excelente libro de Aracil, R. y García Bonafé, M. (1974), *Industrialització al País Valencià. El cas d'Alcoi*, València: E. Climent. Posteriormente hay un plantel excelente de aportaciones caso de J.M. Bernabé con el calzado o Ll. Torró y X. Cuevas con el textil.

<sup>3</sup> Valero Escandell, J.R. (1991), *Payá: historia social de una industria juguetera*, Valencia: Generalitat Valenciana, Conselleria de Treball i Seguretat Social; Ybarra, J.A. (2000); "Silvestre Segarra Aragón (1862-1941)", en E. Torres (dir), *Los 100 Empresarios Españoles del siglo XX*, Madrid: LID, pp: 116-121.

el que las fuerzas productivas giran alrededor de industrias de base local, de pequeña dimensión, especializada en actividades tradicionales, de fuerte contenido artesanal, que van a ir creando una nueva sociedad industrial con sus avances y sus contradicciones.

Este modelo se aleja de la tradición historicista anglosajona que entiende el crecimiento industrial como un modelo de una sola dirección, ordenado y contextualizado. En este sentido, la realidad pone de manifiesto que son pocos los pueblos que pueden escribir su propia historia, y es por ello que quizás el País Valenciano sea uno de aquellos que puede enorgullecerse de ello, en tanto que lejos de aquel modelo único de gran empresa, con sectores de arrastre sobre otras actividades de base, con grandes inversiones en maquinaria, etc., el proceso de crecimiento industrial se ha desarrollado de otras formas muy diferentes, más acorde con la especificidad que autores como Braudel, Landes o Hirschman han puesto de manifiesto. El título que Ernest Lluch dio en 1976 a su libro *La vía valenciana*,<sup>4</sup> es todo un reconocimiento inicial al proceso de industrialización que emergía en el País Valenciano, como podría ser cualquier otra de las vías de crecimiento que surgieran, la china, la italiana o de cualquier otro lugar del mundo siempre que se pudieran demostrar.

Así nos encontramos con que hasta la mitad del siglo XX el País Valenciano es una región con limitadas perspectivas de desarrollo; sus actividades productivas estaban muy centradas en torno de las tareas primarias (la naranja fundamentalmente) y las actividades relacionadas con la Administración Pública y el sector terciario vinculado a la banca, al sector público y ligeramente a un turismo escasamente desarrollado. La realidad económica del País Valenciano se explicaba con una serie de tópicos en torno a la naranja, el arroz y/o el Mediterráneo. De acuerdo con ello las cosas no podrían transformarse: la naranja limitaba su propio crecimiento, la agricultura llegaba a unos límites incapaz de

---

<sup>4</sup> Lluch, E. (1976), *La vía valenciana*, València: E. Climent.

trascender más allá de sus intereses, el capital financiero valenciano picoteaba en la corte al servicio de intereses estatales centrales.

Sin embargo, cincuenta años después las cosas parecen haber cambiado. Los niveles de renta se acercan a la media europea y la estructura productiva está mucho más equilibrada en pro de definir una región avanzada. ¿Qué y quién ha provocado los cambios habidos? ¿Cómo interpretar estas transformaciones?

## 2. EL HALLAZGO: EL MODELO DE DISTRITO INDUSTRIAL

Referirse a los últimos cincuenta años de historia económica valenciana es considerar inevitablemente tres aspectos: cambios, industria, y pymes; estos son los tres elementos que han caracterizado a la economía valenciana. Los últimos cincuenta años de historia económica valenciana son continuos cambios e innovaciones, generados fundamentalmente en los entornos del sector industrial y siendo protagonista principal la pyme.<sup>5</sup>

### PRODUCTO NETO DEL PAIS VALENCIANO (en porcentajes)

	Agricultura	Industria	Servicios
1962	28,5	29,5	41,6
1971	13,0	37,4	49,6
1990	3,7	35,6	60,7

Fuente: Bco. de Bilbao, *Renta Nacional y su distribución provincial* y FUNCAS

<sup>5</sup> Ybarra, J.A. (1991); *Industrial districts and the Valencian community*, Genève: International Institute for Labour Studies-International Labour Organisation, Discussion papers; Ybarra, J.A. (1991); "Formaciones económicas en contexto de cambio: distritos industriales en España (el caso del País Valenciano)", *Revista de Estudios Regionales*, 30: 57-80; Tomás Carpi, J.A. (dir) (1999), *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*, Valencia: Generalitat Valenciana-Impiva.

### TAMAÑO EMPRESARIAL EN EL PAIS VALENCIANO (en porcentajes)

	1965	1975	2003
Artisanal (1-5)	61,8	51,1	76,7
Pequeña (6-50)	34,0	43,0	21,6
Mediana (51-250)	3,8	5,3	1,6
Grande (251 y +)	0,4	0,6	0,1

Fuente: *Estadísticas de Producción Industrial*, Servicio Sindical de Estadística e INE.

El traspais, la región anónima que se dibuja a partir de los años 50 del siglo XX, se envuelve en actividades como los textiles, los juguetes, los calzados, la alfombra, la cerámica, el mueble, el turismo y sobre todo con mucha gente que llega nueva (un buen número de inmigrantes entre ellos) a estas actividades; de hecho, el crecimiento del País Valenciano nunca se hubiese podido materializar sin la participación del inmigrante llegado de otras partes.<sup>6</sup> Gentes con expectativas, con nuevas esperanzas, que nada tienen que ver con los intereses capitalinos ni capitalistas de las grandes fortunas y de la burguesía comercial o de los grupos financieros. Aparecen gentes sin huertos ni naranjos, sin capitales ni intereses fijos en la banca; gentes que entiende la economía como riesgo, como competencia y competitividad, como inversión, como trabajo, como crédito, como hacer el "tercio", horas extras, irse a las ferias a vender. Este es el País Valenciano que surge desde los años 50, un País Valenciano que nada tiene que ver con aquella Región Valenciano-Levantina, de tintes agrarista, fatalista y a veces hasta feliz, en su ignorancia, de los años 20. Va apareciendo un nuevo País Valenciano rico en diversidades económicas pero pobre en explicaciones y análisis.

<sup>6</sup> Pérez Casado, R. (1970), "Demografía", en E. Lluch (dir), *Estructura Econòmica del País Valencià*, vol 1, València: L'Estel, pp: 69-116; Mollà, D. (1979), *Estructura y dinámica de la población en el País Valenciano*, València: F. Torres.

Parcialmente los cambios industriales protagonizados por la pyme se analizaban a través de interpretaciones y análisis aislados, más o menos afortunados, sobre el alcance y significado que para la economía valenciana habían tenido o tenían las pymes, las actividades tradicionales, la base exportadora, la tradición, la experiencia acumulada, el trabajo especializado, el papel de la mujer o de la familia, el conocimiento productivo diseminado sobre la gente de un territorio, las economías externas sociales, el ambiente industrial, etc.; todo ello eran elementos validamente considerados.<sup>7</sup> Pero para el caso valenciano faltaba la interpretación que aunara estos aspectos, dando un modelo interpretativo coherente y más profundo. De acuerdo con ello, el modelo valenciano llegaba a ser "la anécdota levantina" incapaz de articular un modelo interpretativo más allá de la mera descripción. La economía valenciana podía ir bien, mal o regular, pero hasta el momento no tenía un modelo de interpretación, un conocimiento general que se saliese de los tópicos típicos de la pyme, el trabajo de la mujer, la cotización de la moneda o la especialización territorial.

Para dar el paso hacia ese modelo interpretativo y analítico con la suficiente fuerza y capacidad se necesitaba de un modelo que articulase todos estos elementos que aisladamente conocíamos. Este fue el caso del modelo de crecimiento basado en el **distrito industrial**,<sup>8</sup> paradigma interpretativo que une todos aquellos aspectos y conforma una unidad conceptual y analítica que permite tener herramientas interpretativas mucho más comprensibles y potentes de las que se habían tenido hasta el momento. Este modelo interpretativo va a posibilitar a su

---

<sup>7</sup> Sisé P. (1977), *Raons d'identitat del País Valencià (pels i senyals)*, València: Eliseu Climent; Honrubia, J. (1982), *Características estructurales de la pequeña y mediana empresa valenciana*, Valencia: Caja de Ahorros de Valencia; Ybarra, J.A. (1983); "La pequeña y mediana empresa en el contexto de la industrialización valenciana", en Ricard Pérez Casado, *Estudis i Reflexions: el cas valencià*, Valencia: ed. 3 i 4, pp. 199-254; Sanchis, E. (1984), *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*; Madrid: Instituto de la Mujer; Tomás Carpi, J.A. (1985), *La lógica del desarrollo económico: el caso valenciano*, Valencia: Caja de Ahorros de Valencia.

<sup>8</sup> Becattini, G. (1979), "Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1: 7-21; Becattini, G. (1987), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna: Il Mulino; Brusco, S. (1982), "The Emilian model: productive decentralisation and social integration", *Cambridge Journal of Economics*, 6, pp: 167-184.

vez el poder entender el "caso valenciano" no como la "anécdota levantina", un caso atípico, excepcional y aparte, tal y como venía siendo habitual al analizarlo en el seno de la economía española en particular o en la economía occidental en general. Con esta interpretación sobre la base del modelo del distrito industrial, el funcionamiento de la economía valenciana se podía situar en la corriente analítica que venía siendo tradicional al interpretar el crecimiento económico fundamentado sobre la presencia de pymes, las economías del territorio, la importancia de la tradición y la flexibilidad de la sociedad. Esta coincidencia permite al País Valenciano visualizar lo que ocurre en algunas regiones europeas, americanas y asiáticas que son punteras en el mundo industrial, advirtiendo que sus experiencias económicas son en cierta medida semejantes.<sup>9</sup> La virtualidad del concepto de distrito industrial ha permitido para la economía valenciana el tener un modelo teórico interpretativo del funcionamiento de esta economía.

No obstante, de entre las diferencias con modelos de crecimiento producidos en otras regiones sobre la base del paradigma de distrito industrial, resulta sorprendente que el proceso de desarrollo económico valenciano se haya producido básicamente de forma espontánea y sin estrategias ni objetivos comunes, ni públicos ni privados, conducentes a alcanzar la competitividad. Con excepción de lo que fue la política industrial de creación de institutos tecnológicos, en el País Valenciano no se ha desarrollado una política industrial que pueda ser considerada como tal y que contribuyese a potenciar los distritos industriales existentes. Ello resulta verdaderamente singular, advirtiendo de la falta de estrategia y de política, ya que denota cómo la valenciana es una sociedad carente de reflexión en conjunto -que permita identificar y alcanzar algún objetivo de interés común- en cuanto a su futuro económico, por dónde se requiere

---

<sup>9</sup> Acs, Z.J. (ed) (1996), *Small Firms and Economic Growth*, vol. I and II, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishers Limited; Benko, G. y A. Lipietz (edit) (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris: PUF); Pyke, F.; W. Sengenberger (edits) (1992), *Industrial districts and local economic regeneration*, Geneva: International Institute for Labour Studies; Scott, A.J. (1993), *Technopolis: High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*, Berkeley and Los Angeles, CA: University of California Press.

avanzar y con qué instrumentos se puede contar. Pese a ello, el crecimiento habido corrobora el modelo de desarrollo en el que se ha sostenido. Pero ¿cuáles son los elementos que definen el modelo de desarrollo de las pymes valencianas?

### 3. ¿QUE ELEMENTOS SON IMPORTANTES?

No se trata aquí de enunciar todos los elementos del distrito industrial que han podido participar de este modelo de desarrollo, pero sí advertir algunos de estos elementos que pueden ser eventualmente singulares en relación con otras experiencias próximas. Así en primer lugar cabe resaltar la especial importancia que en el modelo valenciano tienen las economías de entorno industrial, no las economías internas de escala que para la empresa pueden haber sido decisivas en otros modelos tradicionales de crecimiento. En el modelo valenciano las que aportan las auténticas ventajas son las **economías externas** (no las de escala), ya que en el exterior de la empresa, pero en su entorno próximo, se encontraban aquellos elementos que en calidad, diversidad y cantidad la empresa singular necesitaba para completar su proceso productivo. Así una pequeña o mediana empresa sola siempre va a actuar al unísono con otras pequeñas y medianas empresas de su entorno. La razón es simple: la competitividad que llega a alcanzar una empresa singular depende de la relación externa que encuentra con otras empresas de su entorno, de esta forma son estas relaciones exteriores las que permiten ser competitivo. Es el **sistema de empresas** y no la empresa individual (por muy dinámica que pretendamos mostrar a la pyme), lo que distingue al conjunto y permite enfrentarse a los continuos retos que los mercados exigen. Es en ese entorno donde se encuentran economías de aglomeración y de especialización que difícilmente pueden encontrarse fuera de los espacios territoriales a los que nos referimos.

Los efectos territoriales que esta forma de actuar provocan, se aprecian en la especialización que en el ámbito espacial se va definiendo. De esta forma, la

realidad industrial valenciana se identifica con un mosaico multicolor de **núcleos especializados** en diversos sectores y actividades. Estos van desde la fabricación de pavimentos en la zona de Castellón, a la elaboración de redes en la Vega Baja pasando por un sinfín de productos. Nada se va a descubrir con ello al advertir que lo que se tiene son núcleos monoindustriales, especializados en determinadas actividades productivas. En el ámbito económico la localización de actividades complementarias en estos núcleos se convierte no solo en una necesidad sino en la forma cómo va a alcanzarse la competitividad requerida en cada sector específico.

Unido a esta especialización territorial que infiere un grado adicional de competitividad, cabe advertir que los procesos productivos no se dan de forma integrada en las empresas individualmente, sino que es el territorio quien viene a unir los procesos que de forma parcial se dan en cada una de las empresas singulares. De esta forma las **empresas actúan individualmente como fases** de una cadena más general que forman varias empresas unidas en el ámbito territorial. Las pymes serían entonces fases de un proceso productivo, y **el territorio** juega el papel de mezclador-catalizador en el que se **combina todo el proceso** hasta ofertar una amplia gama de productos distintos, diferentes y múltiples.

Cabe destacar el mecanismo cómo se produce esta integración y desintegración de la cadena productiva a partir de pequeñas y medianas empresas. Ello se explica por los **efectos spin of** que desde las empresas de mayor volumen, peso e imagen en el ámbito territorial y sectorial han ejercido entre sus obreros. Aquellos operarios con mayor conocimiento, responsabilidad y profesionalidad, han tenido un incentivo para crear su propia empresa, para independizarse, siquiera creando una pequeña empresa que ha podido ser una sección técnica o productiva de la empresa de donde se han podido desagregar. Este mecanismo ha sido generalizado en cuanto a la **creación de empresas**; bastaba con las **relaciones personales** y el conocimiento del **saber hacer** para generar una

empresa que permitiera alcanzar una posición competitiva en el mercado (en primer lugar local) dependiendo de su nivel de competencia (conocimiento y experiencia), imprimiendo además una diferencia sustantiva respecto a los procesos de industrialización más tradicionales, como es el de **fomentar la movilidad social** que este modelo lleva implícito. Las empresas nacen, crecen y a veces mueren en una dinámica continua de cambio y superación; la complementariedad, la competitividad, la especialización y la diferenciación son los elementos que hacen que las pequeñas empresas se integren o no en cadenas más compactas. Es por ello que una de las características más singulares del proceso de industrialización valenciano es el de la creación de empresas, el fomento de la empresariedad y la aparición de la figura del empresario como un sujeto de prestigio al igual que pudiera ser cualquier otro profesional liberal.

Sin embargo, todo este proceso que estamos analizando no hubiera sido posible sin una base extendida y generalizada de **"conocimiento esparcido" en todo el territorio**. Nos referimos a conocimiento específico de procesos, de productos, de trabajo, de mercados y de todos aquellos elementos que se requieren para poder **ejercer una competitividad con competencia**, aquello que tradicionalmente se ha dado en llamar *know how*. La "economía del conocimiento" y la "gestión del conocimiento", tan en boga en los momentos actuales, viene a ser un elemento tradicional que explica el modelo de crecimiento industrial valenciano. Es el **conocimiento tácito y específico existente en un territorio** determinado el que va a permitir proceder a los cambios que continuamente se requieren para poder competir externamente. **La figura del "encargado" (*l'encarregat*)** como elemento esencial en esta economía del conocimiento viene a ser fundamental por varias razones. En primer lugar por ser el sujeto transmisor del conocimiento en las empresas, ya que a través suyo es de donde se perfeccionan los procesos, vigila los procedimientos, indica cómo hay que hacerlos, enseña a aquellos que se incorporan, en definitiva, hace de difusor del conocimiento; en segundo lugar por ser una de las piezas básicas a partir de la cual aparece la innovación en muchas

empresas, de él parten las ideas para modificar los procesos, los productos o las organizaciones existentes, en tanto que posee el conocimiento y la experiencia para insinuar qué y cómo proceder a los cambios que se sugieren y se precisan; y ya por fin, por ser a partir de él -del conocimiento específico que tiene- de donde surgen la mayor parte de las nuevas empresas al procederse a la aparición de nuevas empresas partiendo de la búsqueda de la independencia de estos sujetos. La economía valenciana nunca hubiese alcanzado el nivel de desarrollo al que ha podido llegar sin la figura del "encarregat", no por lo que significa en sí en el ámbito personal, sino por la generación, gestión y transferencia de conocimiento productivo que esta figura ha representado en su entorno.

Y ya por último, otro de los elementos esenciales para entender el proceso de crecimiento valenciano es el haber generado un volumen de **capital social y relacional en el ámbito local** y territorial que ha permitido que los costes transaccionales, formativos e innovativos se minoraran sensiblemente. La relación interempresarial, sectorial, social, productiva y profesional, ha hecho emerger competencia individual, conocimiento mutuo, complementariedad productiva, diferenciación, aprendizaje, innovación, cambios, perspectivas, lenguaje e ideales comunes. ¿Cuál puede ser el valor financiero de estos elementos si se pudiesen producir y ofertar en el mercado? Hay que entender que estos elementos son activos específicos de difícil cuantificación financiera relativos al saber-hacer, a la transmisión de conocimientos, al acceso al capital financiero, al conocimiento de temas específicos, etc.; en definitiva, capital socialmente esparcido en un territorio productivo específico. La propensión al cambio en el País Valenciano ha dependido en gran medida de este capital social acumulado. La secuencia clásica de desarrollo ha sido la de obtener unos beneficios que materializados en una acumulación podían invertirse y con ello alcanzar un crecimiento de la productividad derivado de aquella inversión realizada; pero sin embargo, la cuestión referida a los incrementos de productividad en los distritos industriales como ha sido en los valencianos, es que son debidos a la utilización del capital

social acumulado al que cualquier sujeto situado en ese espacio puede acceder; cuanto más se usa, más productividad individual y colectiva se obtiene.

La industria valenciana ha alcanzado unos niveles de flexibilidad, competitividad y diferenciación considerables sobre la base de su peculiar forma de producir en distritos industriales y áreas especializadas.<sup>10</sup> En definitiva, un modelo económico basado en pymes pero que es algo más que la suma de un esfuerzo de pymes individuales. Se despeja así ese nuevo paradigma que explica cómo y por qué se desarrollan en cantidad, calidad y variedad un volumen considerable de pequeñas empresas sobre la base de las cuales se dan los grandes cambios productivos y sociales en el País Valenciano.

El modelo productivo valenciano ha resultado potente, capaz de desarrollar un monto amplio de actividades y sectores, habiendo competido en los mercados internacionales con ventajas considerables en cuanto a coste y diferenciación. Su forma de desarrollarse ha podido ser diferente a la que se ha dado en general en la economía española, pero su esquema funcional está entroncado con los modelos más dinámicos de la economía occidental.

Básicamente se trata de un modelo de crecimiento basado en pymes, en la especialización territorial, en la subdivisión de funciones entre empresas, y en el

---

<sup>10</sup> Camisón, C. et al. (1992), *Análisis sectorial del mueble y la madera: Cambio tecnológico y descentralización productiva en l'Horta Sud*; Torrente: Ed. IDECO/CAM; Ybarra, J.A. (1998); "Desarrollo local, una perspectiva valenciana", *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*, 25: 281-297; Ybarra, J.A.; J.M. Giner y M<sup>a</sup>.J. Santa María (1996); "Una política industrial para la pyme. La experiencia del sector de la cerámica española", *Economía Industrial*, 308: 175-186; Ybarra, J.A.; J.M. Giner y M<sup>a</sup>.J. Santa María (1998); "Distrito Industrial y Política Industrial: el caso de la cerámica española"; *Revista Investigación Económica*, vol. LVIII, 223: 47-76; Ybarra, J.A.; J.M. Giner y M<sup>a</sup>.J. Santa María y E. Golf (2000); "Innovación y desarrollo local en el sector del juguete: el sistema productivo local de Ibi", en J.L. Alonso; R. Méndez (coords), *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Madrid: Cívitas, pp: 211-229; Ybarra, J.A.; J.M. Giner y M<sup>a</sup>. J. Santa María (2001); "Organización productiva y política industrial: el distrito industrial de la cerámica española", en F. Mosconi, F. Solé Parellada y A. Chantiri, *Política industrial y tecnológica II. Documentos*, Barcelona: Edicions de la Universitat Politècnica de Catalunya, pp: 87-109; Tomás Carpi, J.A. (dir) (1999), *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*, Valencia: Generalitat Valenciana-Impiva; Molina, X. (2002) "Industrial districts and innovation: the case of the Spanish ceramic tile industry", *Entrepreneurship and Regional Development*, 14: 317-335.

que el desarrollo no es un hecho abstracto, intangible e indeterminado; más bien al contrario, el desarrollo se sustenta en sujetos, medios y acciones específicos, y tiene su concreción en espacios y territorios determinados.

El secreto del éxito de la industria valenciana, reside en la capacidad de adaptación que posee su estructura productiva. Ello le confiere una ventaja decisiva en un mundo en continua exigencia de renovación tanto en cuanto al producto final como a la forma en cómo se llega a ese producto final. Para ello se ha servido de algo que se suele minusvalorar en el mundo de la economía y de los negocios como es la experiencia, la tradición y el trabajo. La experiencia y el conocimiento técnico de los procesos productivos, su saber hacer profesional estaba esparcido y acumulado en la gente. La competencia profesional de la gente le ha permitido generar una estructura productiva, organizada de forma descentralizada, salpicada de pequeñas industrias especializadas, que son los cimientos de la capacidad de diversificación y flexibilidad que se le va a exigir posteriormente.

Para que ello sea posible hay que advertir:

1. La especificidad de cada localidad. De no explotarse esta especificidad se desaprovecharía la potencialidad que posee. La especificidad territorial mencionada se refiere a los aspectos demográficos, históricos, sociales, económicos, medioambientales, tecnológicos e institucionales que se tengan; estas variables son diferentes entre unos espacios y otros, y precisamente son la base sobre la que se pueden asentar los pilares para alcanzar un mayor bienestar.
2. El hecho de que no existe una senda única para el desarrollo, deriva en que las posibles políticas territoriales, deban asentarse en la especificidad y la potencialidad del territorio. Aquí aparece una forma singular de concebir el desarrollo económico como unión entre empresa-sociedad-territorio. El hecho de que este concepto no se pueda generalizar como "modelo de desarrollo" se debe a que los sujetos, los recursos y los territorios no son trasplantables,

existiendo diferencias entre regiones y espacios; de hecho la existencia de distritos industriales no es generalizada ni siquiera en los países y las regiones más avanzadas.

3. Pese a sobresalir la figura de la pyme, esta no debe ser concebida como un elemento aislado y solo. Al considerar la capacidad de la pyme se está destacando al sistema pyme, no a la empresa singular. Difícilmente la empresa sola pueda competir aisladamente en un mercado global, si no es en el marco de un sistema en el que un conjunto de pymes se complementen y se relacionen las unas con las otras hasta alcanzar, sus productos o subproductos, los mercados finales que necesariamente serán externos.

#### 4. PERO EXISTEN DIFICULTADES

Todo ello ha hecho posible que en el País Valenciano se generara un proceso de desarrollo que de otra manera no hubiese sido posible. Sin embargo resulta sorprendente que muchos de estos núcleos, empresas y actividades hayan sobrevivido en su aislamiento y en su soledad. Hoy mucho más que ayer, resulta difícil sobrevivir aislado y solo. Las empresas, los municipios o las regiones que en el marco de la internacionalización y de la globalización tal y como se presentan en la actualidad, planteen su estabilidad y crecimiento atendiendo exclusivamente a sus capacidades, difícilmente podrán sobrevivir. La globalización exige cambios en las estrategias de supervivencia de las pymes y de los municipios y las comarcas monoproductoras como las que caracterizan a la industria valenciana. Entre estas estrategias está la de estar en los mercados globales con las garantías suficientes para competir necesitando para ello proceder a cambios e innovaciones capaces de alcanzar los objetivos previstos.

Sin embargo los retos ante el futuro no están planteados; los acontecimientos actuales entrando ya en el siglo XXI parecen plantear algunos interrogantes suficientemente importantes tanto al modelo de crecimiento valenciano en sí como

al específicamente consolidado de acuerdo con la pyme. De hecho, en los últimos años el País Valenciano y en relación con el conjunto español, ha ido retrocediendo en términos reales en cuanto a su riqueza por habitante; esto hace que haya quien piense que los últimos años se ha convertido a una región que era rica en una región pobre y con dificultades.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO PER CAPITA A PRECIOS DE MERCADO EN TERMINOS REALES. (INDICE MEDIO DE ESPAÑA = 100)

Comunidades	1955	1985	2000
Aragón	97,15	106,15	107,69
Baleares	133,44	157,69	132,39
Catalunya	150,61	123,75	121,87
País Valenciano	109,37	103,58	101,67
Madrid	195,05	128,16	133,49
Navarra	108,49	115,28	127,46
País Vasco	163,65	113,39	113,09
La Rioja	101,42	110,85	118,27
España	100,00	100,00	100,00

Fuente: Fundación BBVA y FUNCAS.

Sería motivo de análisis específicos el interpretar algunos de los cambios que se han producido y que están aconteciendo, si bien ello no es el objeto de nuestro escrito. Baste con advertir que el modelo de crecimiento sustentado en pymes no tiene una dinámica per se de crecimiento autosostenido sin límite. De hecho, aspectos derivados de cómo salvar las dificultades para cooperar compitiendo, qué hacer para alcanzar dimensiones operativas en plantas de pequeña dimensión y así operar en los mercados globales, cómo proceder a diseñar imágenes de producto, de bien-hacer o de calidad que sean eficaces en los

mercados internacionales, qué y cómo introducir innovaciones tecnológicas o de producto con el único concurso financiero y humano que puede tener una pequeña empresa, son solo aspectos parciales de las serias dificultades con que el modelo de pymes se encuentra en estos momentos en una economía abierta y globalizada. El fuerte proceso de globalización, deriva en una relevante deslocalización de las actividades tradicionales, así como en una elevada competencia por parte de los países con bajos costes salariales que hace inviable la supervivencia de muchas actividades; el cierre empresarial, la competencia desleal, la desconfianza generalizada, el paro desesperado, la falta de perspectivas son aspectos cada vez más presentes en la realidad económica valenciana.<sup>11</sup> Para salvar estos escollos se requiere credibilidad en el modelo, confianza en sus sujetos, política en general y expresamente política industrial en particular. Y sin embargo, en el País Valenciano no se ha tenido ninguna de las condiciones anteriores. Por centrarse en la última, lo que se ha tenido es un "país sin política", ya que reiteramos que en el caso valenciano la política se ha hecho al margen de la economía, o si se quiere, la política ha surgido con retraso a las necesidades que ha planteado la economía. No quiere ello decir que no haya habido alguna política, pero esta se ha hecho de espaldas a las necesidades del conjunto y en beneficio de intereses particulares y partidistas (léanse actuaciones como Terra Mítica, la Ciudad de la Luz o el aeropuerto de Castellón). Ha sido la economía real la que ha hecho su camino sin contar ni esperar nada de la política, al entender que la política era la subvención y el apoyo condicionado al individuo y no la orientación y la defensa de/para la colectividad.<sup>12</sup>

La duda que queda es aquella de plantear cómo será posible sobrevivir en un país sin política o con una política condicionada a intereses partidistas, mientras que la sociedad y la economía tienen cada vez más dificultades en subsistir de acuerdo

---

<sup>11</sup> Ybarra, J.A. (2000); "La informalización como estrategia productiva. Un análisis del calzado valenciano", *Revista de Estudios Regionales*, 57: 199-217; Ybarra, J.A., et al. (2004); *El calzado en el Vinalopó, entre la continuidad y la ruptura*, Alicante: IDELSA-Ayuntamiento de Elche-Ayuntamiento de Petrer.

<sup>12</sup> Sería interesante despejar el sentido condicionado que la política tiene en el caso valenciano en tanto que la política se ve como la acción de la subvención, del estomago agradecido, del favor o del favoritismo.

con un modelo en el que la pyme, el trabajo, la competencia del individuo, su saber hacer, su riesgo, sus expectativas y sus intereses, están alejados de lo que son el nuevo ideario y los nuevos valores fundamentados en un modelo en el que la especulación inmobiliaria y la explotación de la tierra son los pilares en que se sustenta el futuro. El nuevo camino que se está labrando es el pasar de "un país sin política a un país sin futuro". Baste para ello el analizar la nueva realidad productiva que está surgiendo en torno de la empresa. Así vemos que si hasta el momento la economía valenciana ha sido y es eso, un conjunto de pymes localizadas en lugares determinados, con un dinamismo insistente, con una vocación constante por la adaptación a nuevas realidades, por un deseo continuo de estar en los mercados, con capacidad de hacer cosas nuevas, de hacerlas de formas distintas y de hacerlas en el menor tiempo posible, ello ha conformado un modelo económico que ha permitido identificar al País Valenciano como una región próspera en el seno de la economía española. A través de sus distritos industriales se han canalizado producciones, exportaciones, rentas, trabajo, innovación, crecimiento y desarrollo. Y si bien en estos distritos industriales destaca el grado de crecimiento en términos económicos, no por ello son menos importantes los aspectos relacionados con la facultad que tienen para fomentar la cohesión social, así como la posibilidad que brindan de alcanzar una movilidad social entre sus miembros, ambos requisitos imprescindibles para conformar una sociedad con capacidad de lograr un auténtico bienestar entre sus miembros.

## 5. CRISIS DE MODELO O REAJUSTE EN EL DISTRITO INDUSTRIAL VALENCIANO

Cabe preguntarse entonces si estamos en una crisis de modelo o es simplemente un reajuste del modelo de crecimiento basado en los distritos industriales. Habría varios aspectos que vendrían a advertir sobre este punto.

El primer tema que llama la atención es el hecho de que desde hace algún tiempo a esta parte se ha perdido la visión de conjunto del sector y de la actividad en los

distritos. Ello se ha debido a la parcelación que se ha impuesto en cuanto al conocimiento del proceso; el proceso ya no se conoce íntegramente lo cual ha hecho que se pierda el saber hacer del conjunto. ¿Consecuencias? Importantes, porque la capacidad de generación de empresas que puedan complementar y/o completar el proceso o que puedan generar fases nuevas queda muy menguada.

El segundo tema que puede argumentarse en razón de la preocupación que se presenta es constatar la falta de vocaciones empresariales de carácter productivo que se está observando en los distritos industriales. Ello es consecuencia de la desconfianza en los distritos y en las actividades industriales, así como en la inexistencia de oportunidades empresariales (que se justificaría por la falta de ideas en cuanto a iniciar empresas novedosas y creativas que viniesen a complementar o a completar nuevas empresas –fases– del proceso productivo). Igualmente cabe advertir de la propensión a generar empresas en actividades especulativas relacionadas con la construcción y el turismo. Existe un desvío de capitales e iniciativas desde las actividades productivas distrituales hacia las actividades especulativas de la costa.

El tercer tema que resulta alarmante se refiere a la deslocalización de fases estratégicas de los actuales distritos industriales valencianos. Es cierto que no se puede hablar de un proceso de deslocalización significativo de actividades distrituales. No obstante cabe poner atención al proceso que sí se está dando de deslocalización de aquello que son fases estratégicas de estos distritos caso de las fritas en la cerámica, los moldes en el juguete, los componentes en el calzado, los acabados en los textiles, etc. ¿Qué pasaría si ocurriese? Es verdad que ello tarde o pronto va a darse; se necesitará estar preparado.

El cuarto tema que se aprecia es la reconversión de empresas del distrito en comercializadoras. Empresas que eran referentes en los distritos han optado por su conversión en distribuidoras derivado de la competencia internacional, y dado que lo que tenían era un conocimiento de la distribución y de los mercados, eligen

el centrarse únicamente como organizadores y en centros logísticos del proceso de producción, primero, y segundo en comercializadores. Ello tiene consecuencias importantes para la zona en tanto que se elimina el proceso de producción y en última instancia se puede perder también el de distribución porque la empresa productora a la que se le compra puede ponerse también a vender si tiene o encuentra la capacidad para ello. Habría que pensar en la logística y en su trascendencia.

El quinto tema que se aprecia es la necesidad de impulsar un proceso de cambio en un marco en el que están cambiando muchas cosas. Así se hace necesario el animar a nuevos empresarios, organizaciones, instituciones, etc. para que emprendan un proceso de cambios como el que se les exige; aquí obviamente se van a encontrar con elementos reacios que tratan de impedir esos cambios, y no tanto por los cambios como por lo que les pueda influir en sus organizaciones. Como elemento significativo en ello se puede citar la labor de los Institutos Tecnológicos que deberían pasar de ser como actualmente son centros de servicios a convertirse en centros de política para el cambio, tal y como se les requiere en los distritos industriales.

## 5. CAMBIAR E INNOVAR: LAS POLITICAS

Como alternativa a la situación actual aparece el hecho de la innovación, la instrumentalización de procesos de cambio que permitan competir en marcos globales amplios. Sin embargo, ello es un gran reto para estructuras de pequeña dimensión como las que apuntamos. Entonces, ¿qué hacer?, ¿cómo hacer esta innovación? Antes estas preguntas, es interesante detenerse en la forma cómo se procede a iniciar y a adaptar un cambio en el caso de las empresas valencianas. Así tenemos que la posición de la empresa con relación a los cambios suele ser vacilante. Existen empresas con una gran inclinación al cambio y a la innovación, frente a otras totalmente indiferentes a este respecto. Tradicionalmente las

empresas valencianas han sido innovadoras en un sentido amplio (exportación, relaciones exteriores, cambios en productos, productos muy creativos, etc.).

Para aquellas empresas que innovan, por lo general los mecanismos que utilizan para proceder al cambio son buscar referencias externas. Estas le vendrán dadas ya sean por los mercados donde actúan, ya sean por los entornos en que se desarrollan (productivos y competitivos). En estos entornos representa un papel fundamental la proximidad, la relación, el localismo. De esta forma el elemento local pasa a instituirse como un aspecto determinante en el proceso de innovación; entendiendo como "proximidad local", las posibilidades de relación directa y cotidiana que las empresas tienen entre sí. En esta relación local es donde la empresa desarrolla dos elementos esenciales para proceder al cambio y a la innovación: las referencias y los contrastes.

Las referencias son todo tipo de circunstancias externas, pero próximas y extendidas por la vecindad, que vienen a determinar que las empresas actúen de forma condicionada. Unas veces, estas referencias se desarrollan por el hecho de impulsar la complementariedad productiva con un cliente o con un proveedor (ofreciendo un producto intermedio que puede ser novedoso y puede derivar en un cambio para el producto final); otras veces, es la competencia próxima y conocida la que condiciona los cambios que se planteen. Para conocer, extender y adoptar las referencias, las empresas que actúan en la comunidad local lo hacen sobre la base de los contrastes. Estos simplemente son los procedimientos que utiliza la empresa para corroborar que aquello que va a hacer, en tanto que otra ya lo haya hecho, es correcto o incorrecto; como dirían muchas de las empresas, la vecindad permite conocer los "atajos" para llevar a cabo un cambio, los contactos permiten conocer los "éxitos" (o los fracasos) de una innovación, y en tanto que está contrastada, es cuando se va a adoptar. En el País Valenciano el cambio se extiende y se difumina, no porque exista un ambiente tendente y propicio para la innovación, sino por el mecanismo de la imitación; no podemos hablar de

"ambiente innovador", sino de "ambiente adaptador" o quizás de "ambiente imitador".

Es evidente que estos mecanismos enunciados tienen ventajas manifiestas, pero a su vez encierran serios inconvenientes. Así ocurre que una innovación introducida por una empresa, es rápidamente adoptada por el conjunto productivo permitiendo dar un paso hacia adelante en cuanto a mejora de todo el conjunto; por otro lado, los costes financieros de proceder a una innovación por imitación son bajos para el conjunto de los beneficiarios en tanto que tan solo los materializa una parte del conjunto, aquellos que inicialmente llevan a cabo el cambio sin conocer las posibilidades de éxito que pudiera tener. Sin embargo, al ser las referencias excesivamente locales, los vínculos entre empresas suelen ser un freno para proceder a la innovación, ya que ésta se realiza de forma irreflexiva, sin llegar a iniciar procedimiento alguno de investigación y/o de aprendizaje que revierta en la adquisición de adiestramiento capaz de incorporar mejoras autónomas. Por ello, es evidente que estos procedimientos dejan a las empresas con unas restricciones considerables en cuanto a sus posibilidades de cambio. Estos límites se concretarían en dos frentes: en primer lugar en cuanto a la sistemática; y en segundo lugar en cuanto a las referencias. La sistemática no puede estar solo sujeta al procedimiento de prueba-error extendido ahora a la comunidad local; de tal forma que si la colectividad local adopta un cambio es porque está suficientemente probado, pero ocurre que esta forma de actuar no consolida un procedimiento de previsión, de evolución, de adelanto a lo que son las necesidades elementales y ordinarias. Por su parte, las referencias locales no dejan de ser eso, locales; sin embargo, existen otros puntos de atención que pueden ser tan válidos o más como los locales, pero que por la restricción del ámbito local limitan la evolución del propio ámbito local.

Cabe decir entonces que los cambios técnicos y tecnológicos, las indagaciones sobre nuevos procesos y productos, las búsquedas de mercados y formas de proceder tienen los siguientes problemas para las pymes siempre que lo hagan de

forma individual: las reacciones son muy lentas; los resultados son desconocidos; las investigaciones son muy costosas; y sus campos suelen ser autolimitados. Necesariamente ello va en detrimento de que la pyme, como empresa aislada y sola, pueda afrontar los mínimos cambios si éstos no son corroborados por sus competidores.

Es por ello que en este ambiente, la aparición de una red de institutos tecnológicos fue de un gran acierto por parte de lo que fue una política industrial para la innovación valenciana.<sup>13</sup> Ellos actuaban de punta de lanza, como referencias tecnológicas, de demostración, de contrastes, para los sectores y las actividades localizadas en las áreas especializadas valencianas. Sin embargo, a partir de la política del gobierno conservador del PP, han ido perdiendo protagonismo, hasta convertirse en entes que llegan incluso a interferir en el normal funcionamiento económico cuestionándose en algunos casos su función. ¿Y ello por qué?

Los centros tecnológicos han pasado a convertirse en centros semipúblicos que compiten con los privados en la oferta de servicios. El caso más significativo al respecto se refiere a la formación o a la asesoría tecnológica. Así estos institutos tecnológicos han debido "ir al mercado" a ofrecer sus servicios formativos o sus conocimientos técnicos para captar recursos financieros y poder sobrevivir. Ello ha hecho que en muchos casos estos centros tecnológicos tuviesen que ir abandonando la función que estratégicamente tenían como clave y era la de avanzar a las necesidades existentes, ir por delante de lo que el mercado señala y captar las necesidades nacientes, haciendo que el conjunto del tejido industrial local pudiese estar en el mercado global con garantías de

---

<sup>13</sup> Honrubia, J. y V. Soler Marco (1996), "Modelo de crecimiento y política industrial: el IMPIVA y la modernización de la pyme valenciana". *Economía Industrial*, 312: 197-208; Mas, F. (1997), "Los servicios a empresas y centros tecnológicos: un análisis comparado de modelos europeos", *Economía Industrial*, 313: 154-168; Giner, J.M. y M.J. Santa María (2000), "La política de centros tecnológicos y de servicios. La experiencia de las regiones valenciana y Emilia-Romagna", *Revista de Estudios Regionales*, 57: 131-149; Tomás Carpi, J.A.; J.L. Contreras y S. del Saz (2000), "Institutos tecnológicos y política sectorial en distritos industriales. El caso del calzado", *Economía Industrial*, 334: 25-34.

competitividad. Esto es, articular una estrategia tecnológica territorial de carácter autónomo al servicio del tejido industrial local.

A nuestro juicio, los centros de servicios deberían cumplir los siguientes requisitos:

1. No estar en competencia con los oferentes privados de servicios. Las empresas de servicios avanzados, del terciario, que ofrecen servicios a la empresa responden no a una necesidad naciente, sino a una necesidad explícita de la empresa, por el contrario los centros de servicios están en otro nicho de mercado en el que la empresa privada no está.
2. Si la obligación de los centros de servicios debe ser esta, al menos una parte debe ser financiada con fondos públicos. El que se financien los centros tecnológicos con fondos públicos se justifica porque el mercado no es capaz de ofrecer en tiempo y en modo lo que los centros hacen.
3. Si como se ha comentado, los centros de servicios no deben ser juzgados sobre la base de sus resultados de balance, debe idearse algún tipo de procedimiento para medir su eficacia y eficiencia, para medir su impacto; sería entonces necesario que se trabajara en esta dirección.

## 6. ¿COMO HACER ENTONCES LA POLITICA?

Es por ello que con las consabidas excepciones, de todo lo anterior cabe apreciar que la innovación, y su proceso de extensión, tiene límites hoy en el País Valenciano. Existe un ambiente de cambio por imitación, por referencias, por adaptación, pero falta una fluidez para que se alcance un "ambiente de innovación". Se evidencia la falta de una sistemática innovativa, la estructuración de un observatorio fuera del ámbito local que sea referencia para la innovación local generalizada, la puesta en práctica de elementos que permitan la comunicabilidad tanto en infraestructuras como en el ámbito de instrumentos e instituciones.

En concreto, advertimos que hay tres límites en el proceso de innovación y cambio:

1. la formación, y más concretamente algún tipo de formación; aquella que está ligada a las necesidades de la empresa, no así la que se lleva a cabo en la Universidad y en los grandes centros. No obstante, es necesario también que se inicie un proceso de reflexión sobre el alcance de la formación superior atendiendo a las realidades territoriales y productivas.
2. la innovación, y más concretamente algún tipo de innovación; aquella que está ligada a las necesidades de la empresa, no así la que se lleva a cabo en la Universidad y en los grandes centros. Igualmente el acercamiento de la innovación a las necesidades específicas es otro de los retos a plantear. No hablamos de la innovación en abstracto ni descontextualizada, sino concreta y en el contexto específico.
3. la política, y más concretamente la política que va encaminada a propiciar la "democracia industrial", en el sentido de hacer participar y responsabilizarse tanto al sector privado como al sector público de las actuaciones a desarrollar.

¿Cómo hacer para superar estos límites en el contexto específico valenciano, atendiendo además a las peculiaridades, algunas de ellas positivas en cuanto a la forma de acceder y a hacer innovaciones?

Derivado de la propia realidad productiva y estructura funcional, debe ser de acuerdo a un sistema de pymes, no pensando en la pyme como unidad autónoma y funcionalmente viable en esos trances, cuando se puede entender que exista innovación y política para la innovación. La política para la innovación se dará en el sistema pyme y en el territorio donde se localice este sistema de producción. Suponer que de forma genérica se va a proceder a la innovación en la pyme es engañoso. La innovación está sujeta a la necesidad concreta y se lleva a cabo en el marco de unas expectativas precisas y manifiestas; nada de improvisación y espontaneidad.