

TEMA 1: POLÍTICA INDUSTRIAL Y AGROALIMENTARIA

• LA NUEVA INDUSTRIALIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

La estabilidad macroeconómica como nuevo marco para la consecución de crecimiento, ha reducido los grados de libertad de que disponen los gobiernos nacionales en la utilización de las políticas de regulación de la demanda efectiva (PF, PM, tipo de cambio,...). Las vías de actuación quedan relegadas a las llamadas políticas de oferta, o más precisamente a la actuación sobre los diversos factores de los que depende la competitividad de sectores y empresas. Así pues, la evolución a largo plazo de las principales variables económicas en términos de renta y empleo depende fundamentalmente del posicionamiento y dinámica competitiva de los sectores y empresas de cada país, y éstos, a su vez, de factores internos a las empresas, o externos, provenientes del entorno competitivo en que éstas se desenvuelven.

• Teorías postindustrialistas vs teorías neoindustrialistas

El importante peso que el sector servicios ha alcanzado en las economías desarrolladas proporciona fundamento a las teorías *postindustrialistas*, según las cuales, a la etapa de desarrollo capitaneada por la industria, le sucedería otra etapa en la que los servicios liderarían. Esta idea es defendida por la corriente neoclásica y explica el crecimiento de los servicios como consecuencia directa del crecimiento económico por dos razones:

- el menor crecimiento de la productividad de los servicios frente a la industrial, que obliga a una ampliación de las unidades productivas para hacer frente a una demanda creciente,
- la supuesta mayor elasticidad de la demanda con respecto a la renta, que impulsaría crecimientos relativos mayores del sector a medida que crece la renta per cápita (RPC) y
- los factores de carácter sociológico, como la extensión del Estado del Bienestar y el mayor tiempo de ocio.

La principal consideración crítica a este planteamiento es que la correlación entre peso relativo del sector servicios/PIB y su nivel de desarrollo económico no está avalada por la realidad: podemos encontrarnos porcentajes similares en países con una RPC significativamente baja, es decir, que habrían alcanzado la fase postindustrial sin haber estado industrializados.

Quizá resulte más adecuado definir el nivel de desarrollo en función del grado de *terciarización*, es decir, de la mayor o menor cantidad de factores intangibles con respecto a los inputs materiales o la mano de obra directa empleada en su fabricación. El avance de los servicios sería el reflejo de cambios estructurales y de la integración creciente de los mercados, es decir, se explicaría por la creciente terciarización de la actividad productiva en su conjunto, dejando paso a una interpretación teórica *neoindustrialista*. Por tanto, los servicios se encontrarán muy relacionados con otros sectores a través de la externalización de algunos procesos.

• Las nuevas condiciones del entorno económico internacional

- Entorno de *creciente globalización a nivel internacional*, facilitado por los avances en telecomunicaciones y transporte, así como por la reducción de barreras comerciales. Esto implicará competir por la captación de recursos tales como tecnología, capital financiero, capital humano y materias primas, a la vez que por una base de clientes crecientemente homogénea en cuanto a tendencias generales y gustos.
- La *demandas de productos* se vuelve *más inestable y diversificada*, de modo que ganar o conservar una segmento de mercado depende de la capacidad de adaptación de las empresas a las características específicas exigidas. Las variaciones suponen una reducción del ciclo de vida de los productos y una creciente importancia de la capacidad de innovación continua de productos.

- Una *revolución técnico-organizativa*, caracterizada por la aceleración del cambio técnico, la información disponible y la amplia difusión de tecnologías microelectrónicas e informáticas, que permiten conjugar una elevada productividad y diversidad en la gama, facilitando la flexibilidad de las empresas.
- *Creciente papel estratégico de los servicios* que sirven de apoyo a la industria, que ha impulsado una estrategia de descentralización de funciones en busca de mayor especialización y menores costes.

- **La competitividad empresarial: niveles y estrategias**

La clave de un desarrollo económico sólido radica en el aumento de la competitividad, definida como la capacidad para ganar cuota de mercado o valor añadido en el mercado mundial. Al hablar de competitividad podemos distinguir tres **niveles**:

- **macroeconómico**: el cual ejerce una presión permanente sobre las empresas, relativo a la estabilidad macroeconómica (equilibrio interno y externo). Se centra en los tipos de interés reales, la política comercial abierta, la de defensa de la competencia,...
- **mesoeconómico**: se trata del entorno situado entre el nivel macro y el nivel micro en el que interactúan agentes públicos y privados y que ofrece un margen de maniobra más amplio. Está circunscrito a cada territorio, siendo un sistema institucional y organizativo articulado que no se puede exportar ni importar, aunque puede aprovechar potenciales externos. El elemento más importante es la disposición al diálogo entre los actores sociales, que ayuda a cohesionar y canalizar esfuerzos; además, fundamenta la disposición para apoyar la aplicación de una estrategia a medio y largo plazo.
- **microeconómico**: las empresas se ven confrontadas con requerimientos cada vez más fuertes y para poder afrontarlos con éxito necesitan reorganizarse e introducir cambios en la organización de la producción, desarrollo de producto y relaciones de suministro, es decir, deben emprender una combinación creativa de innovaciones tanto organizativas como sociales y técnicas. En este nivel, las empresas se harán competitivas siempre que estén sometidas a la presión de la competencia e insertas en redes articuladas, donde se vean apoyadas por externalidades, servicios e instituciones.

Con carácter general podemos señalar que la base de la competitividad de las empresas reside en el desarrollo de dos grandes tipos de ventajas (**estrategias** a seguir):

- **Ventajas basadas en costes inferiores**: lo que permite competir adecuadamente en precios, dado que para un mismo precio, menores costes suponen una mayor margen bruto de beneficios.
- **Ventajas de diferenciación de los productos**: lo que permite fijar precios de venta más elevados debido a la mayor sensibilidad del cliente ante factores diferenciales del producto.

Uno de los peores errores estratégicos es tratar de seguir simultáneamente todas las estrategias, sin un posicionamiento estratégico concreto (posición única y valiosa).

- **OBJETIVOS DE POLÍTICA INDUSTRIAL (de la CV)**

- **Definición de Política Industrial**

A la vista del entorno en el que se desenvuelve la industria en este final de siglo, parece existir un acuerdo en que el objetivo último de la política industrial (P.I.) en un país desarrollado debe ser la mejora de la competitividad de las empresas en el mercado internacional. Una P.I. supone un planteamiento estratégico que persigue la obtención de ventajas competitivas en los sectores industriales de un país. En este sentido, es una política sectorial que debe integrarse dentro del marco de política económica general y el cumplimiento de sus objetivos estará en función de su coherencia con el resto de políticas, especialmente con las relacionadas con la problemática industrial: política laboral, de comercio exterior, de infraestructuras, financiera, energética, educativa,...

Los objetivos de la política industrial son, principalmente, dos: la modernización de los sectores tradicionales y la diversificación productiva.

• **Modernización de sectores tradicionales**

Los objetivos implícitos en este objetivo son, de cara a facilitar el acceso a nuevas condiciones competitivas basadas en la diferenciación y más resistentes al ataque de terceros países, los siguientes:

- mejorar la competitividad de las empresas existentes
- fomentar la cultura empresarial orientada a la innovación
- mejorar la difusión de información a las pequeñas empresas
- elevar el nivel de formación de trabajadores y empresarios
- facilitar asesoramiento estratégico y tecnológico a las empresas
- incentivar la participación en redes de cooperación

Los instrumentos utilizados fueron de dos tipos: en una primera etapa, la mayoría de los programas se concretaban en ayudas directas a las empresas, con el objetivo de facilitar su accesibilidad a la incorporación de factores intangibles de valor añadido, instrumentados a través del IMPIVA; el siguiente paso tenía un alcance a más largo plazo y se concretó en la creación de estructuras sectoriales colectivas de servicios de apoyo a las empresas: así surgieron los Institutos Tecnológicos, los cuales, aunque contaron con financiación inicial totalmente pública, contaron con la participación activa en los órganos de dirección de las empresas más dinámicas de cada sector. (vv. características al final).

• **Diversificación productiva**

Los sectores tradicionales pueden mantener (o no perder) el peso en la estructura productiva siempre que se mejore la productividad o se introduzcan factores diferenciales de competitividad lo suficientemente sólidos. La ampliación de la base productiva hacia nuevos sectores, tecnologías, productos y servicios, se convierte así en un objetivo clave de la política industrial en las regiones intermedias.

En el pasado reciente, la cantidad de capital disponible jugaba un importante papel de barrera de entrada para el acceso a determinadas producciones, siendo más difícil todavía para las empresas de regiones periféricas, debido a las ventajas acumuladas por las grandes empresas.

A medida que la demanda se va haciendo más voluble, exige mayor personalización y busca características que aporten valor al producto, además del precio, la necesidad de incorporar conocimiento especializado a los procesos productivos se ha convertido en la pieza angular de la nueva industrialización. El llamado capital humano ha ido adquiriendo un peso cada vez mayor respecto del capital físico, configurándose como una nueva barrera de entrada para la mejora y ampliación de la base productiva que resultará más fácil de sobrepasar.

En el caso valenciano el objetivo de diversificación se concretó en los siguientes instrumentos:

- Creación de un conjunto de institutos técnicos de carácter horizontal.
- Implantación de una red de centros que actúan como incubadoras de proyectos empresariales, denominados Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEIs).
- Estímulo al desarrollo de tecnologías con incidencia en los sectores establecidos.
- Puesta en marcha de un Parque tecnológico en el área metropolitana de Valencia, como lugar de trabajo y cooperación entre investigadores y empresas usuarias.
- Importante apoyo a la I+D a través de un Plan Tecnológico anual.
- Estímulo al sector privado de servicios especializados a las empresas.

Todos estos mecanismos de apoyo resultarán claramente insuficientes si no se dispone de suficientes instrumentos financieros especializados; la práctica inexistencia de entidades de capital-riesgo y la total ausencia de conciencia social y política respecto de la utilidad de las mismas, ha impedido avanzar en esta estrategia.

• **POLÍTICAS INDUSTRIALES ACTIVAS Y PASIVAS**

Las *políticas activas* son aquellas con las que se intenta prevenir problemas, cambiar u orientar la industria.

Con las *políticas pasivas* lo que se intenta es perder lo menos posible.

• **Política Industrial de mercado e intervencionista**

Podemos diferenciar dos formas extremas de concebir una P.I.:

- *P.I. de mercado*: su finalidad es conseguir un aumento de la competitividad mediante el refuerzo de los mecanismos de estímulo de la competencia, de forma que se alcance la plena eficiencia del sistema de libre mercado mediante instrumentos de actuación pública de carácter indirecto. Dichas actuaciones se dirigen a corregir las distorsiones o a compensar insuficiencias ayudando a las empresas con voluntad activa.

Los problemas prácticos a que se enfrenta pueden ser los siguientes:

- Una falta de protección y estímulo al desarrollo del entramado industrial puede tener como consecuencia la destrucción casi completa del mismo.
- La aparición de sectores industriales estratégicos de cara al futuro con alto riesgo y exigencias elevadas de capital, en los que no es fácil que el sector privado se implique, generándose así retrasos históricos y creando una situación permanente de dependencia respecto a los países líderes.
- *P.I. intervencionista*: su principal meta es la orientación y estructuración de las actividades industriales dirigida a conseguir objetivos estratégicos fundamentales determinados por el sector público, adoptando medidas directas e indirectas.

Sus problemas prácticos pueden ser:

- Dificultad de establecer, mediante estudios de prospección, previsiones sectoriales de evolución de la demanda internacional y de orientar correctamente la actividad industrial nacional.
- El peligro de adoptar estrategias puramente defensivas en épocas de crisis estructurales que no faciliten ajustes más activos.
- Problemas de corporativismo y mala administración en la gestión de las empresas públicas, al no estar sometidas a la disciplina de la competencia y la exigencia de rentabilidad.

• **La Política Industrial de la UE**

Se han creado una serie de instrumentos que pretenden actuar como catalizadores en la aceleración del ajuste estructural de la industria europea y de su sistema de ciencia-tecnología; basado en el principio de subsidiariedad del sector público respecto a las empresas privadas, está abierto a las inversiones de terceros países y no permite medidas defensivas que impidan el proceso de libre competencia. Se trata de una P.I. de mercado basada en el mantenimiento de un entorno favorable y en un enfoque horizontal, recurriéndose a actuaciones sectoriales sólo en casos excepcionales (como son la industria siderúrgica, naval, aeronáutica, espacial, defensa,...con objetivos más específicos, enfrentándose a problemas de sobre o infraproducción).

Los **principales instrumentos** son:

- *Política de defensa del Mercado Único y de la libre competencia*: cualquier empresa puede actuar en un mercado único de libre competencia sin barreras técnicas, políticas o comerciales. Se concreta en un marco jurídico que obliga a cada estado miembro a abrirse a la competencia internacional, controlar las ayudas públicas a las empresas y estimular las fusiones transfronterizas para obtener economías de escala en el mercado europeo. Una asignatura aún pendiente es la total normalización de las homologaciones técnicas exigidas entre estados miembros.
- *Potenciación de redes a escala europea* (transportes, energía, telecomunicaciones e investigación) que contribuyan a la integración de la industria.
- *Fomento de una política de I+D activa* que vele por la rápida transferencia de los conocimientos desde la investigación básica hasta su explotación industrial, garantizando el acceso de las PYMEs.
- *Políticas de apoyo a las PYMEs* mediante servicios de información empresariales, que fomenten la cooperación entre empresas, y medidas que faciliten el acceso de las empresas más pequeñas a los mercados internacionales.

Así pues, la P.I. se concibe como una compleja secuencia de acciones integradas, adaptadas a cada territorio en particular. Las actuaciones deben mantener un difícil equilibrio entre las exigencias de eficiencia, mejoras de competitividad y defensa de la competencia y las fuertes presiones soportadas por los gobiernos nacionales para apoyar a sectores industriales en crisis.

- La P.I. de los EEUU

- Ausencia de dirigismo público
- Financiación vía Bols y capital riesgo
- Apoyo público a la ciencia básica
- Liderazgo tecnológico industrial
- Rápida difusión de la tecnología
- Ausencia de conflictos laborales
- Restricciones al libre comercio (apoyo a las X y trabas a las M)

- La P.I. de Japón

- Dirigismo público (MITI)
- Rápida absorción de nuevas tecnologías
- Relación estrecha entre Banca e industria: existencia de conglomerados
- Las empresas distribuyen pocos dividendos (prefieren reinvertir)
- Los tipos de interés reales a l/p han sido muy bajos, para favorecer la inversión
- Estabilidad de ocupación y docilidad laboral
- Protección comercial y control del capital extranjero

- **LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL**

- **Dificultades estructurales para la competitividad de las pymes**

- No pueden conseguir individualmente economías de escala.
- No pueden iniciar individualmente grandes proyectos de I+D.
- No tienen potencia financiera suficiente para soportar largas fases de recesión.
- No pueden formar individualmente a su personal sobre nuevas tecnologías.
- Exceso de individualismo y poca visión empresarial a l/p.
- Economía sumergida.

- **El territorio como fuente de ventajas competitivas**

La experiencia ha demostrado claramente los efectos estimulantes de las aglomeraciones de empresas (*clusters*) sobre la competitividad de éstas. La importancia que el territorio juega se debe principalmente a los rendimientos crecientes que pueden obtenerse como efecto de economías externas de aglomeración, lo cual explica por qué cuando en un espacio se inicia el desarrollo industrial, éste tiende a consolidarse. Éstas se forman por la existencia de mano de obra cualificada, servicios especializados, empresas de subcontratación, conocimiento mutuo de proveedores y clientes, flexibilidad productiva y difusión tecnológica, todo ello en un territorio concreto.

Es la existencia de economías externas positivas una de las principales razones que justifican la necesidad de una P.I. que estimule, amplíe o fortalezca dichos entramados productivos (*clusters*). Desde esta perspectiva, un sector industrial se convierte en una industria estratégica si su éxito depende en buena medida del entorno territorial, es decir, cuando los resultados de las empresas individuales están relacionados con la evolución del resto de firmas localizadas en el mismo territorio y especializadas en el mismo sector industrial.

Parece evidente que la P.I. también debe ocuparse de las relaciones intersectoriales, intentando evitar la excesiva dependencia de la evolución de un solo sector que un territorio puede tener. La interrelación permite difusión de ideas y experiencias, generando un clima favorable a la innovación; la integración de la diversidad será el factor más decisivo para garantizar una sólida dinámica de crecimiento a largo plazo.

• Fundamentos de la Política Industrial de apoyo a las pymes

Cualquier empresa necesita ciertas ventajas competitivas, diferentes a las meras ventajas en costes, que suelen concretarse en mayores niveles de calidad, diseño, adaptación, I+D, formación, asimilación de la innovación,...y ello requiere la accesibilidad a servicios especializados, así como un cierto volumen de instalaciones donde tengan lugar. En el caso de las grandes empresas, la internalización de todos ellos puede suponer un coste asumible; pero para las PYMEs resultaría, en la mayoría de los casos, imposible de asumir en relación a sus posibles ingresos, mermando en el c/p su capacidad de competir.

Entonces, ¿por qué sobreviven las PYMEs? ¿sería razonable la provisión externa?

Las PYMEs existen porque mayor dimensión no es siempre sinónimo de mayor beneficio; puede resultar más importante mejorar su posición en la compleja red de flujos de información, producción y servicios especializados externos en un territorio determinado. De este modo conseguiría una mayor flexibilidad frente al mercado, con reducidos costes de estructura, sin renunciar a la incorporación, con carácter externo, de algunos servicios estratégicos. Este proceso es conocido como *outsourcing* y está siendo cada vez más utilizado, impulsado por las nuevas tecnologías y formas de gestión.

Desde esta perspectiva, pueden existir poderosas razones para la instrumentación de una P.I. en el territorio que permita socializar al menos una parte del coste de provisión de tales servicios, de manera que dicho proceso no quede frenado en ausencia de estímulos. Las razones económicas que justifican la participación pública son variadas, por ejemplo: cuando una empresa realiza individualmente una actividad I+D que requiere economías de escala y que, sin embargo, luego puede difundirse sin demasiado coste para el resto del sector; o cuando se forman trabajadores que luego emigran; o en fin cuando la innovación producida genera ganancias en todo el sector.

En definitiva, las regiones que llegaron antes al proceso de desarrollo industrial disponen generalmente de mayores ventajas competitivas; ello nos lleva a plantearnos si las regiones menos desarrolladas exigen alguna actuación para acelerar dicho proceso y reducir distancias. De ser así, justificaría el diseño de una P.I. entendida como un conjunto de intervenciones en el territorio que suplan o fortalezcan, al menos durante un tiempo, la relativa debilidad de vínculos, relaciones y disponibilidad de servicios especializado que se producen en su seno y que son el decisivo factor de competitividad.

• UN ENFOQUE INTEGRADO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO

• La problemática de la cadena agroalimentaria

Uno de los errores de la política agraria ha provenido del escaso reconocimiento de las interacciones entre el sector primario y el resto de eslabones de la *cadena agroalimentaria*, que engloba a la agricultura, la industria de transformación y el sistema de distribución y transporte de alimentos.

Las relaciones entre las distintas etapas de la cadena se han caracterizado por frecuentes conflictos de intereses. Por un lado, las políticas proteccionistas (implicadas en el modelo tradicional de intervenciones en los precios) habían conllevado un encarecimiento de las materias primas que abastecen la industria de alimentos. Por otro, el grado de concentración de los eslabones superiores de la cadena suele ser mayor que el de los inferiores, lo que implica una asimetría de poder negociador a favor de los primeros; así, tanto los productores como las PYMEs de la industria alimentaria dependen cada vez más de las estrategias de aprovisionamiento de las grandes plataformas de distribución, que imponen sus condiciones en términos de precio, plazos y normas de calidad. El proceso de concentración ha venido acompañado de una tendencia hacia la internacionalización, que tiene su claro reflejo en la penetración masiva de capital extranjero, siendo las empresas multinacionales la fuente principal de IDE.

Una respuesta de los productores ha sido su asociación a través de distintas fórmulas, que van desde simples agrupaciones hasta la integración vertical de etapas posteriores de la cadena, para capturar valor añadido; la forma asociativa más popular en España ha sido el *cooperativismo*, la cual ha encontrado obstáculos en una escasa capacidad de gestión, una reducida dimensión y una falta de mentalidad empresarial.

La necesidad de superar los conflictos de intereses ha llevado a la articulación a través de *organizaciones interprofesionales agrarias (OIA)*: organismos de coordinación vertical y horizontal, representativos de la producción, la transformación y la comercialización. Tratan de reducir o suavizar los conflictos mediante cooperación, para hacer frente así a costes no alimentarios (maquinaria, finanzas,...) y porque la diferenciación del producto mejora a todos. Su función no debe ser la regulación de mercados y precios, sino la provisión de bienes públicos que benefician a todos los eslabones. Si son lo suficientemente representativas, se convertirán en interlocutores frente a las AAPP; en España existen 17 OIAs reconocidas en 2003 (Intercitrus, Inprovo, Propollo, Intercun,...).

• La nueva Política Agraria y los factores determinantes de la competitividad

La integración es cada vez más necesaria debido a que el propio concepto de competitividad es producto de una variedad de factores, entre los que el precio de los productos resulta cada vez menos relevante. Las Teorías Modernas del Comercio Internacional relegan a un papel secundario a las ventajas comparativas ricardianas y subrayan más el concepto de ventaja competitiva.

La competitividad internacional está relacionada con una pluralidad de aspectos como la diferenciación del producto, las economías de escala, la actuación de multinacionales, las alianzas estratégicas, los canales de comercialización, los operadores logísticos, las infraestructuras de almacenamiento y transporte, la capacidad tecnológica y la formación del capital humano. Así, las condiciones de la producción primaria dejan de ser cruciales en la competitividad.

La *Política Agraria* es cada vez más agroalimentaria e incluye instrumentos que tienen en cuenta todos los factores determinantes. Ello conlleva emprender acciones para fomentar la adecuación de las estructuras empresariales, para intensificar las actividades de I+D y para desarrollar la calidad de los productos. Precisamente, la *política de calidad* se revela como una de las áreas de futuro de esta política, siendo un conjunto de normas referidas a las características de los productos y su comunicación al consumidor, garantizando la salud y seguridad de éstos, a la vez que protege las estrategias de diferenciación de las

empresas y tratan de impedir el fraude y reducir los costes de transacción; todo ello mediante una actuación horizontal cuyos objetivos son independientes, aunque complementarios, de las tradicionales políticas de precios y mercados.

La nueva política ha pasado desde el punto de vista de los productores y mercados, al de los consumidores.

En la UE, la política de calidad agroalimentaria ha ido adquiriendo un perfil netamente comunitario a partir de los años 80. Las razones de esta demora son dos: en primer lugar, la calidad se convierte en un objetivo de primer orden una vez alcanzadas las metas productivistas y cuantitativas de la política agraria desarrollada y, en segundo lugar, la armonización de normas ha exigido un esfuerzo adicional para garantizar la competencia leal y la libre circulación de mercancías.

En general, se han producido dos tipos de transformaciones en las políticas agrarias de los países industrializados. Un primer tipo corresponde al ámbito de las mismas: frente a la utilización tradicional de las regulaciones de mercados en la actualidad se refiere a la contribución al desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de las zonas rurales, pudiendo añadir la función de protección medioambiental. Un segundo cambio corresponde al enfoque: frente a las políticas de apoyo indiscriminado a los ingresos de la agricultura, los requisitos de *multifuncionalidad* (la toma de conciencia de preocupaciones no sólo comerciales) deben estar en consonancia con los siguientes criterios: transparencia, concreción, adecuación, flexibilidad y equidad.

• Los objetivos de la política alimentaria en la UE

- Asegurar un nivel elevado de protección de la salud pública, la seguridad de los alimentos y el consumidor.
- Asegurar la libre circulación de mercancías en el mercado interior.
- Asegurar que la legislación se base fundamentalmente en datos científicos y evaluación de riesgos.
- Asegurar la competitividad de la industria europea y potenciar sus posibilidades exportadoras.
- Situar la responsabilidad principal de la seguridad de los alimentos en la industria, productores y proveedores.
- Asegurar que la legislación es coherente, racional y fácil de imitar.

Libro verde de la Comisión sobre Los principios generales de la legislación alimentaria en la UE (COM(97)176)

PRINCIPALES ORGANISMOS DE LA RED DEL IMPIVA (objetivos e instrumentos)

Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana (IMPIVA)

Ente público encarada a las PYMEs, adscrito a la Conselleria de Industria y que recibe financiación de la Generalitat.

Institutos Tecnológicos (IITT)

Son asociaciones mixtas de instituciones públicas y empresas privadas. Sus principales actividades se concretan en ensayos de laboratorio (control de calidad, cumplimiento de normas técnicas,...), asesoramiento tecnológico, formación especializada, provisión de informaciones relevantes, apoyo técnico e instrumental a los proyectos de I+D, cooperación internacional, transferencia de tecnología, prestación de servicios a un bajo coste,...

En la actualidad existen 17 IITT, con 8 unidades técnicas adicionales repartidas que garantizan la proximidad física a los centros de producción. Uno de los puntos fuertes de esta política es su concepción de red institucional integrada, con el fin de aprovechar al máximo las posibles sinergias entre los diversos institutos.

Parque Tecnológico

Es un espacio geográfico acotado para actividades tecnológicas. El Sector Público pone en marcha la urbanización, define los servicios comunes, comercializa las parcelas, instala parte de sus instituciones de I+D y gestiona el parque. Mientras, el Sector Privado concentra en el parque sus actividades tecnológicas en busca de economías externas (sinergias).

Su principal objetivo es actuar como foco generador y difusor de la tecnología industrial más avanzada.

Parques de Proveedores

Son áreas geográficas donde se sitúan los proveedores y subcontratistas de alguna empresa (p.ej. Ford). Así, facilitan la externalización de recursos especializados, disminuyen los costes de transporte y de stocks, aseguran el suministro a tiempo,...de manera que acaban facilitando la flexibilidad productiva de las grandes empresas, atraen nuevas inversiones de la empresa central y tienen un efecto multiplicador sobre las empresas de la zona.

Los poderes públicos dan facilidades urbanísticas, financian en gran parte las infraestructuras de acceso y distribución,...

Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEIs)

Son espacios para la ubicación de naves y servicios industriales comunes. Permiten el nacimiento y mayores garantías de éxito a numerosos proyectos innovadores, con el objetivo de ampliar la base industrial o de servicios especializados. Para ello, otorgan una financiación privilegiada, orientación y asesoramiento en el Plan de Empresa, ofertan locales y servicios administrativos,...de manera que las nuevas empresas inicien su actividad inmovilizando pocos recursos (por lo que se llaman también incubadoras de empresas).

En la actualidad existen 4 CEEIs en la CV (Alcoy, Elche, Valencia y Castellón).

Els objectius que apareixen en el llibre són els de la Comunitat Valenciana, i encara que coincideixen amb els generals, aquests últims no estan explicats. Així, l'explicació que ara segueix pertany a la CV.