

La indústria valenciana davant l'actuació del sector públic

Vicent Soler Marco i Salvador Verger Estrela (*)

Introducció

Les característiques sectorials i empresarials de la indústria valenciana exigeixen un enfocament de la política anticrisi amb un alt grau d'especificitat en el context de la política industrial espanyola. En aquest sentit, el paper de la Generalitat està cridat a ser força determinant de l'eficàcia de les actuacions del sector públic. Tanmateix, queda un ampli espectre de mides a prendre, per raons competencials, a l'Administració Central, d'important transcendència per a la nostra indústria que recullen des d'aspectes com la política sobre la cotització de la pesseta fins a la manera i ritme en què serà introduït l'IVA, per exemple. Per tal d'entendre aquesta especificitat que hom li demana a l'actuació de l'Administració Pública, vegem quines són les circumstàncies en les que es trobarà previsiblement la indústria valenciana en els pròxims anys, tant per la banda de la demanda com de l'oferta.

Característiques per la banda de la demanda

Dels tres components de la demanda agregada (consum, inversió i exportacions), els més significatius, donada l'estructura de l'oferta productiva de la nostra indústria, són el *consum intern* i les *exportacions*.

En els dos casos es constata una alta sensibilitat respecte de les variacions de la renda i dels preus. Si bé la primera d'aquestes variables depèn efectivament de la recuperació econòmica general, la segona (els preus) planteja cruament els aspectes concernents a la competència creixent en tots els àmbits (fins i tot en el mercat interior espanyol) dels països de recent industrialització. Ja és significatiu que de l'abrumador dèficit de la balança comercial americana del 83 (69.400 milions de dòlars), apart del Japó, sols s'hagin beneficiat els NIC'S estàtics.

En realitat, l'avançament espectacular d'aquests països de l'Extrem Orient en els mercats dels països industrials es realitza, bàsicament, en una classe de béns: els béns

(*) Departament d'Estructura Econòmica de la Facultat de Ciències Econòmiques de la Universitat de València.

tecnològicament estandarditzats, on la utilització de l'input "tecnològic" no és fonamental. Més o menys, el que la indústria valenciana ha fet fins el moment. L'economista italià G. CONTI ha procedit a la classificació dels béns manufacturats més importants en els intercanvis internacionals en tres grups "De major a menor importància de l'input "tecnològic" estarien: 1) construccions aèries, màquines per a oficina, productes farmacèutics, química orgànica, paraquímica, fibres sintètiques i matèries plàstiques, instruments de precisió, instruments foto-cinematogràfics, màquines elèctriques; 2) productes de goma, química inorgànica i fertilitzants, derivats del petroli, màquina no elèctrica, mitjans de transport de carretera, altres mitjans de transport; 3) pell i cuir, fusta i productes de fusta, paper tèxtil, derivats de minerals no metàl·lics, ferro i acer, productes de metall, mobles, confecció, calçat, alimentació" (1). Aquest autor entén que cada país, segons el seu grau de desenvolupament, té uns avantatges comparatius en cadascuna d'aquestes categories de productes. Per exemple, aquest mateix autor assenyala que Itàlia, que a mitjans dels 60 presentava una escassa inversió en investigació i desenvolupament, una disponibilitat relativament menor en treball altament qualificat i una menor renda per càpita que altres nacions industrialitzades, era competitiva, sobretot, en el tercer grup de productes i quelcom en el segon.

La novetat, en els anys més recents, és que la possibilitat d'ésser competitiu en la producció de béns estandarditzats i tradicionals, fins i tot en el cas relatiu de "intensive capital", hem de recordar ací l'anomenada "paradoxa de Leontief" davant el cas americà i el teorema de Heckscher-Ohlin de l'avantatge comparatiu (2), pot derivar del fet que el cost del capital passa a ésser menys important que els altres factors, en particular, el del treball qualificat i coneixement tècnic (1) tal i com passa al Japó, que en concret gaudeix els avantatges comparatius de les economies d'escala (relacions amb l'stock del capital), les estratègies productives, un gran coneixement tecnològic, però també, la disposició de força de treball barata, i la dels països asiàtics que li'n poden procurar per la proximitat geogràfica i cultural d'aquell. En qualsevol cas, l'avantatge comparatiu de fet, és, un fenomen a llarg termini que canvia molt lentament amb l'impacte del divers creixement de cada factor de la producció, la influència del qual sobre l'estructura dels intercanvis internacionals pot ser, tanmateix, parcialment enfosquida per causes o esdeveniments a curt termini (serveixi com exemple, el canvi en els costos i preus interns en el confrontament amb els exteriors). Aquest fet, obliga a prendre posicions cara al futur: escollir les línies de producció, els productes i els processos productius que permetin disposar d'un espai entre la competència.

Volem posar de relleu que aquestes puntualitzacions valen tant pel mercat exterior com per l'interior, almenys en la perspectiva de la integració en la Comunitat Econòmica Europea. Quan aquest fet es produeixi, i a banda dels condicionants del període de transició, ens trobarem amb la impossibilitat de "protecció" enfront de les altres indústries comunitàries (en especial, la Italiana) i amb un aranzel enfront a tercers (la TEC, la tarifa exterior comuna) inferior al que actualment està vigent a Espanya, açò darrer hauria d'afegir-se als convenis, com el de l'ome, amb països del Tercer Món, de caràcter preferencial duaner, en els quals podríem trobar nous competidors a mig termini ().

G. Conti, a mitjans dels 70 s'hi esforçava en suggerir canvis en profunditat en el model d'especialització del seu país, Itàlia, i deu anys més tard, poden aplicar-se quasi literalment al nostre, el valencià. Diu així, "un paese com l'Italia, contraddistinto da costi del lavoro ormai allineatis ai livelli delle nazioni europee più avanzate, deve paesi il problema di mutare gli encore modelli di specializzazione, puntando sui

prodotti caratterizzati da un maggior contenuto di innovazione tecnologica, in particolare su quei prodotti che saranno soggetti nell'immediato futuro a un rapido sviluppo nei mercati europei ma che non sono ancora producibili a prezzi competitivi dalle nazioni relativamente meno sviluppate. Si deve, in altre parole, evitare che alla riduzione del vantaggio comparato in termini di *costo del lavoro* si accompagni un aumento del *divario* (diferencia) *tecnologico*" (1).

Composició de la demanda i estructura dels mercats

Hem de veure, doncs, quins productes tradicionals poden regenerar-se, quins mercats nous es poden provar i, finalment, quins productes nous es poden incorporar. Respecte del primer tema, molt s'ha escrit sobre la necessitat de conrear les noves tecnologies i, particularment els nous dissenys, cosa factible justament en una estructura empresarial com la nostra on els "riscs" empresarials empre són de efectes més limitats. Es tracta de millorar els processos i seleccionar línies de producció. Igualment fomentar els criteris d'homologació i de patrons de qualitat. Açò beneficia tant a consumidors com a productors i crea les condicions per a l'ampliació del mercat (6).

Pel que fa a mercats nous, difícil i gens recomanable seria abandonar els tradicionals mercats europeus i americans. En tot cas, i així ja s'ha fet espontàniament en algunes indústries, obrir-se als mercats dels països productors de petroli, particularment els països àrabs. Finalment, hi ha elaborades llistes de productes que incorporen tecnologies recents i que són tipificades pels experts com a productes de futur. Per exemple Rothwell i Zegueld han elaborat la següent: "*bio-tecnologia* (biomassa, proteïna de cel·lula, bioenginyeria) *tecnologies relacionades amb l'energia* (sistema solar, bomba de calor) *equipament electrònic d'oficines, tecnologia avançada d'informació, electrònica mèdica avançada i noves formes de transplant, líquüefacció i gasificació del carbó, explotació dels recursos oceànics* (sòl marí, aqüicultura) *tecnologia robòtica, nova agroquímica per a la regeneració de terres marginals*".

Hom convé en acceptar que no en tots aquests sectors de nova tecnologia hi ha les mateixes oportunitats per a la PYME innovadora. Per exemple, en la gasificació del carbó o en l'explotació de recursos oceànics es necessiten grans aportacions de capital que exclouen una participació significativa de les PYMES encara que òbviament no s'exclueixin oportunitats pel que fa a subcontractes de components especialitzats i submontatges. En altres sectors, com la biotecnologia i la tecnologia mèdica avançada les oportunitats són, en contrast, molt grans (14).

Hem de conèixer igualment les indústries que han assolit una saturació de mercat com les fibres sintètiques, la siderúrgia, la petroquímica, etc.

Finalment, hem de recordar que, sempre seguint l'exemple italià, l'evolució "normal", si volem eixir de les "terres pantanoses" de la nova competència internacional en béns de consum durader, és promoure la fabricació de béns semi-transformats i d'inversió. D'altra banda, és la via d'"integració" intersectorial i interempresarial més eficaç de què disposem per les nostres aspiracions a consolidar el procés industrialitzador. A. Rico assenyala seguint les aportacions de Rosemberg que "L'enfortiment de la indústria i serveis auxiliars al País Valencià és una condició necessària per a l'assentament del desenrotllament industrial. Cal tenir present que el fet de l'adopció d'innovacions referides al producte, a la tecnologia o a l'organització del procés productiu, es realitza mitjançant la interacció entre les distintes empreses; s'estableix un diàleg de preguntes (necessitats) i de respostes (solucions) entre els agents econòmics, i a través d'aquestes, en un procés iteratiu escalonat, s'adopten les

innovacions, és a dir, hi té lloc el procés d'industrialització. Cal, a més a més, que el conjunt d'aquests agents econòmics es localitzi en un espai econòmic concret, ja que la proximitat física hi facilita la comunicació que, per donar fruit, ha de ser continuada i repetida... la qualitat i la importància d'aquests tipus d'interaccions en una regió econòmica determinada ens indicarà el potencial de creixement i el lloc jeràrquic que ocupa en l'estable distribució espacial del creixement econòmic" (13). La situació de partida no és, tanmateix, molt afalagadora: s'està topant amb una indústria auxiliar i de components que treballa malament, car i sense estandarització (12).

Característiques de la banda de l'oferta

Qualsevol acció tendent a millorar les capacitats empresarials en el moment actual ha de partir d'una consideració, insistim, a les actuals tendències de la nova divisió internacional del treball. Així ho han entès pràcticament tots els països industrialitzats en els quals, definitivament, almenys des de 1975 s'ha tractat de substituir els avantatges comparatius *en base als preus* per avantatges derivats del *domini de les noves tecnologies* que permeten la creació de productes i de processos nous.

Globalment considerada la nostra indústria, per la situació intermèdia entre països desenvolupats i subdesenvolupats, se li suposa un perillós distanciament dels nivells tecnològics d'uns i dels costos laborals i disponibilitat de recursos naturals dels altres. A més a més hi ha una forta dependència de l'exterior (a nivell espanyol, el 55% dels béns d'equip fabricats tenen llicència exterior, sense comptar la incorporada quan es tracta de meres importacions d'eixos equips). Però eixa situació intermèdia comporta igualment aspectes favorables: possibilitat d'orientar els objectius amb major flexibilitat, avantatges d'aproximar-se a països emergents sense massa reticències, bona posició per a l'assimilació i desenvolupament de tecnologies mitjanes, existència d'un mercat interior (espanyol) important i en vies de canviar qualitativament en profunditat. Tot això fa pensar en la viabilitat d'una raonable aposta per a la integració amb els països més avançats (9). Això exigeix facilitar la incorporació de tecnologies importades no assimilables a curt termini.

Tanmateix, tot açò s'està fent sense criteris contrastats i qualificats per manca de personal tècnic adient. Mario Kamenetzky, responsable de la unitat de ciència i tecnologia del departament d'assessoria de projectes del Banc Mundial denuncia un cercle viciós que es planteja normalment en els ajuts tècnics i financers de les Administracions Públiques que van a parar a la part de l'"iceberg" empresarial que es veu, és a dir, a les empreses que tenen ja estructures tècniques i recursos financers que les fan visibles davant d'aquells qui decideixen sobre les polítiques. Remarca que, sense incentius fiscals i financers, les petites empreses (de la part oculta de l'"iceberg") no inverteixen en la creació d'una capacitat interna ni tampoc solliciten serveis tecnològics locals. Tot i que reconeix que treballar en aquesta part "oculta" és complex, no creu que si es deixa de fer, realment s'estigui acometent una feina per a la majoria empresarial (5).

Hem de procurar, per tant, una transició amb el mínim de costos econòmics, socials i laborals cap a formes productives més avançades. En aquesta transició juguen un paper cabdal els *actius intangibles*: I + D, "marketing", organització empresarial, comercialitzadores, etc. S'han de seleccionar les activitats i les empreses que siguin viables i no malgastar recursos, sempre escassos, en accions de

reflotament d'activitats obsoletes. Açò cal fer-ho sense massa prejudicis. És el cas dels dubtes francesos sobre la viabilitat de les seves PYMES en molts sectors. El fet és que des de 1976 hom assisteix a un creixement sensible de la participació d'aquest segment empresarial en l'ocupació industrial (del 40 al 43% en 1980) i encara major en les petites empreses que en les mitjanes. Sembla com si la crisi hagués tocat més severament en els seus inicis als sectors d'activitats poc concentrades i que, després les empreses de dimensions modestes que han sobreviscut s'haguessin adaptat millor a la nova situació caracteritzada, per altra part, per un feble creixement (7).

Cal enfatitzar que la preocupació pels intangibles és ja un fet comú entre el propi empresariat, fins i tot en els sectors tradicionals. Sols cal haver sentit les declaracions de Rafael Bel, President del Consejo Intertextil, durant les *Primeras Jornadas sobre promoción textil* organitzades pel Ministerio de Industria. Indubtablement, hi ha assumptes pendents que estan mediatitzant aquestes accions, per exemple, que els actuals preus relatius dels factors puguin ésser "erronis", és a dir, no ajustats al mercat. En realitat aquest és un punt generalitzable als països europeus de desenvolupament tardà (i el País Valencià ho és en certa manera). Constatat que no som un país (exportador) d'estalvi, pot pensar-se que el capital és escàs i que solament el treball és abundant, pel qual el cost de factors no se sembla als preus relatius vigents. Per tant seria possible induir a les empreses a ocupar més treball amb el capital limitat de què disposen si se les hi fes pagar pel capital que utilitzen uns preus relativament més elevats en comparació amb el treball (4). Aquesta suggerència feta per un expert, en el marc de l'OCDE, no contravé les aspiracions modernitzadores anteriorment apuntades sinó que, ans al contrari, intenta fixar amb realisme la situació en el mercat de factors de per si, poc transparents. No es tracta tan sols d'incrementar l'ús del factor treball sinó partir, en els necessaris processos de reconversió industrial, d'una base sòlida, sobre la situació real de la nostra indústria.

En el nostre cas, els problemes no estan solament en l'àmbit de la producció (sobre la qual penden a més a més, una enèrgica política d'estalvi energètic) sinó també en el de la distribució.

La inexistència de comercialitzadores pròpies planteja en els moments de recessió de la demanda problemes suplementaris als productors. Naturalment que açò és propi del teixit empresarial predominant en les terres valencianes, és a dir, les petites i mitjanes empreses.

Hem de reconèixer que la gran majoria de l'empresariat valencià ha prèns nota del canvi irreversible que està succeint en tots els nivells i s'afanya a donar resposta puntual en els dos àmbits d'actuació, el de la producció i el de la distribució. L'espontània, desgraciadament caòtica, reacció empresarial ha dut a l'especialització productiva cercant línies de més rendiment. S'està dugent a cap una creixent separació entre el treball centralitzat en factoria gran, amb tecnologia més sofisticada i menor ús del factor treball, i altres parts del procés de la producció més intensius en capital no qualificat que es fa en petites unitats de producció fora de la factoria principal. També hi ha un recurs generalitzat a les formes soterrades de treball (15). La importància i amplitud del tema ací al País Valencià ha donat lloc a estudis des de diferents vessants com és l'enfocament sociològic de Sanchis i Pico (16). D'igual manera, es porta a cap la formació de comercialitzadores per associació d'empresaris i s'ha intensificat la utilització de les "fires monogràfiques", principalment les valencianes (hom estima que les nostres PYMES ho fan en un 44%) (12). En aquest sentit la direcció de la F.I.M. assenyala que en l'edició de 1984, malgrat haver-se donat una ampliació al recinte, aquest ha estat complet i àdhuc hi ha una llista d'espera de quasi 50 empreses per a incorporar-se a properes edicions.

En tot cas, hi ha una pregunta bàsica pendent. Pot el sistema productiu espontàniament fer front per ell mateix al desadament mutuacionista que les circumstàncies de la nova Divisió Internacional de Treball exigeix? No ens estem referint solament a la part amagada de l'“iceberg” en la terminologia de Kamenetzky, sinó al sistema productiu en el seu conjunt. La resposta fonamentada és que no; perquè, malauradament, el sistema productiu davant qualsevol crisi es preocupa exclusivament de resoldre els seus problemes a curt termini (11).

Apareix, doncs, amb força la idea del paper decisiu que l'Administració Pública pot i ha de jugar en l'actual escenari de la reconversió industrial generalitzada.

El paper de l'Administració Pública

Definir els límits de la Política Industrial és difícil perquè moltes decisions de les polítiques governamentals incideixen en l'activitat industrial d'alguna manera. Les polítiques fiscals, monetàries i canviàries són exemples obvis. El control de preus i salaris d'igual forma poden tenir un impacte en la indústria molt gran. Fins i tot les polítiques socials i de defensa, com la de la vivenda, poden ser incloses almenys perquè afecten a la composició de la demanda final i, conseqüentment, en l'output industrial. Tanmateix, podem trobar una “deliberada” política industrial que és de la que tractarem en aquest apartat: la política que explícitament intenta, tant la consecució d'uns particulars objectius de producció o d'estructures productives com promoure el creixement de la inversió i el progrés tècnic en el conjunt, o individualment, de les empreses industrials. Hi ha una àmplia bibliografia sobre el tema en tots els països avançats, sobretot quan a les *polítiques anti-crisi o polítiques d'ajust positiu* (14).

Aquestes polítiques anaren proliferant en aquests països des de molt aviat, en esclatar la crisi econòmica mundial a l'octubre de 1973, si bé alguns països havien actuat ja en l'àmbit financer quan la sotragada del sistema de Bretton-Woods a l'agost de 1971. Espanya, per raons estrictament polítiques no pren decisions mitjanament fermes i coherents fins l'agost de 1977 quan es signen els anomenats *acords de la Moncloa*. Però a excepció dels sectors siderúrgic, naval i tèxtil sobre els que es comencen a prendre mesures des de 1975, no podem parlar de l'establiment d'una autèntica *política de reconversió industrial* fins a l'aparició del Real Decret Llei 9/81 i la Llei 21/82, vigent fins el 31-12-82 (10). Tot seguit es promulgaren decrets sectorials (tèxtil, equip elèctric per a automoció, construcció naval, semitransformats de coure, components electrònics, acer comú, calçat i forja pesada) que venien a sumar-se a les ja vigents (electrodomèstics línia blanca, acers especials i siderúrgia integral).

A nivell de la Generalitat Valenciana el retard ve explicat òbviament, per la seva recent constitució institucional i la seva, encara més recent, assumpció de competències en aquest camp. Tanmateix, en l'època preautonòmica, que s'inicia l'Abril de 1978, la labor de mediació i d'interlocució qualificada, que es feia en altres comunitats igualment desprovistes de competències al respecte, no fou exercida fins la presa de possessió del darrer equip de govern.

Segons la informació aportada en el *Libro blanco de la reindustrialización* (8), la legislació derivada de les polítiques de reconversió del 81 i el 82, ha afectat solament a 250 empreses en tota Espanya, és a dir, el 6,6 del PIB industrial i el 8,1 de la possible activitat industrial. Les empreses implicades són bàsicament grans o mitjanes. Entre les dos grans alternatives de política anticrisi, la neoclàssica-monetarista (EU i Regne Unit) i la que aporta uns certs canvis estructurals (França i

Japó) el paper de cada segment empresarial és diferent. En el primer cas el tema de la PYME no és cridat explícitament a jugar un paper central, excepte en el punt que la desocupació creixent fa possible que les empreses intentin millorar productivitats a través de la compra d'equip modern que estalvi treball. En l'altre cas, l'explotació de noves tecnologies és un assumpte central i en aquest sentit es fa jugar a les PYMES un paper important. De funcionar teòricament el pla, els llocs de treball perduts haurien estat 8.080 en el País Valencià, és a dir, el 12,4% de la població activa dels sectors implicats, que són bàsicament tèxtil, calçat, siderúrgia, electrodomèstics i construcció naval.

Els resultats, després de l'estiu, tanmateix no han estat afalagadors. En siderúrgia no s'hi ha pogut salvar la capçalera d'AHM, a Sagunt, a pesar dels 33.000 milions teòrics amb els quals el pla volia fer front per al sanejament financer de l'empresa; en construcció naval, solament s'ha realitzat una subvenció de 1.250 milions, amb presses, unes setmanes abans de les eleccions d'Octubre de 1982, junt amb un pla de jubilacions anticipades i la creació de SORENA, societat que aglutina a petites i mitjanes drassanes; en tèxtil s'ha fallat per no procedir seriosament en el tema d'intangibles; de 87 empreses que han sol·licitat entrar en el pla, solament s'han tramitat 42 expedients (hi ha més de 2.000 empreses al País Valencià), el que suposarà la pèrdua de llocs de treball de fins 150 treballadors en un sector on n'hi ha 37.000; en calçat, els efectes han estat escassos per manca de precisió del pla, al que solament ha entrat IMPIELSA (l'antiga Segarra) que perdrà 150 llocs de treball dels 1.700 que en té; en electrodomèstics de línia blanca, la factoria de Cointra està encara, a l'espera de tractament adient contemplat al si del grup CIELSA.

A la vista d'aquests i altres resultats sectorials, el nou govern de Madrid ha manprès l'elaboració d'un nou pla, anomenat aquesta vegada de *reindustrialització* tendent a contemplar junt a l'estricta reconversió, la reorientació de recursos a sectors amb futur. Segons el Ministre d'Indústria, Carlos Solchaga (17) aquests sectors són: el de defensa, alimentació, determinats segments d'electrònica i informàtica, conservació d'energia i noves energies, recuperació de residus, etc. També certes línies de sectors com el tèxtil i el calçat mitjançant inversions en intangible. Hom vol realitzar polítiques horitzontals: tecnologies, PYME, empresa pública, polítiques regionals (bàsicament per a les zones afectades per aquests plans de reconversió). El Govern assegura que serà una política de rigor i solidaritat.

Enfront a l'alternativa de concentrar els esforços d'inversions en actius fixes i en D + I en els sectors amb prèvia bona disposició competitiva internacional o de dispersar aquest esforç entre un gran nombre de sectors econòmics amb el desig de "modernitzar-los" en la mesura d'allò que sigui possible, el Govern aposta per aquesta segona via, que coincideix amb allò que G. Fuà suggereix per als països del Sud d'Europa que intenten apropar-se als països més industrialitzats. Les motivacions no es basen solament en la importància decisiva contra la desocupació (més eficient en aquest cas) sinó, ans als contrari, en la de aconseguir "més" sectors competitius a nivell internacional: augmentar la diversitat de l'oferta en uns mercats generalment dominats pels compradors (4).

Per la seva banda, N. Kamenetzky enfatitza la necessitat de diversificar els tractaments específics i fer jugar un paper essencial al sector públic no solament atorgant un tractament positiu a les despeses de les empreses amb investigació científica i tecnològica, sinó també establint *polítiques de compres* que afavoreixin una eficient producció local, especialment per petits empresaris, i que ajudin a descentralitzar l'economia (5). En aquest contexte, l'acció del Govern Central, també ha de ser complementada pels Governos Autònoms.

L'Administració de la Generalitat

Junt a aquesta política emanada des de Madrid, el Govern de la Generalitat intenta dur a terme polítiques dirigides a la modernització de la nostra indústria. Açò ho podem concretar en els següents termes:

a) Finançament a la petita i mitjana empresa mitjançant la potenciació –i possible fusió– de les 3 Societats de Garanties Recíproques, assegurant les operacions amb un segon aval per part de la Generalitat.

b) Recolzament a la modernització de les estructures productives i comercials dels nostres sectors industrials a través de l'Institut de la Mitjana i Petita Indústria Valenciana (IMPIVA).

c) Accions de promoció, assessorament i estudis en matèria d'innovació tecnològica i disseny mitjançant el CEDTIV.

d) Realització d'un inventari energètic i disseny de polítiques d'estalvi energètic –pla bianual d'estalvi energètic per al sector rajoler–, laboratori mòbil per a realitzar auditories i assessorament a empreses i institucions (ENERBUS).

e) La Llei d'Artesania va encaminada a contemplar la problemàtica específica de l'Artesania, prenent-se també gestionar el muntatge d'una exposició permanent.

f) Creació d'una xarxa d'unitats d'Inspecció Tècnica de Vehicles (ITV) dotades de mitjans tècnics adequats contemplant la seva ubicació territorial de manera que els desplaçaments en el moment de les revisions que afectin a tota classe de vehicles siguin inferiors a 40 km.

g) Hi ha també un recolzament a sectors concrets com:

– *rajoler* (aglutinant en una sola institució a diferents elements del sector –laboratoris ceràmics, TECERSA, Institut de Química Tècnica, etc.).

– *calcer* (acord de participació en INESCO per a potenciar accions que incideixin en la modernització del sector en matèries de: investigació, control de qualitat, disseny i moda, etiquetatge, etc.).

– *tèxtil* (participació en la Comissió Executiva de la reconversió tèxtil). Recolçament al sector en matèria de comerç exterior, disseny, etc. a través de PROTEXVA.

– *moble i fusta* (preparar la consolidació del primer laboratori d'homologació i normalització de l'Estat), així també s'estudia la possibilitat de participar en TECMADE.

– *joguina* (avançar en la constitució d'un Institut de la Joguina que aglutini els esforços en matèria de: control de normes, investigació, formació de tècnics, etc.).

Cloenda

Del que hem dit fins ara podem extraure'n que, en aquest moment, és quan empresaris i administració es centren en la lluita contra la crisi industrial en l'àmbit de cada sector, acudint a l'experiència acumulada i a les línies productives de futur per a dissenyar la política de reindustrialització.

En el cas de la indústria valenciana, sembla que ara és quan més aprop s'està d'aconseguir un consens entre Administració, Empresaris i Treballadors per tal de viabilitzar el futur de les nostres empreses. Tot el món és conscient que s'ha de fer front a la nova estructura de preus relatius, als canvis qualitius experimentats per la demanda, al desafiament de les noves tecnologies, als temes del disseny i control de qualitat. En definitiva, embarcar la indústria valenciana en la difícil, però, única possible companyia dels països més desenvolupats.

Notes

- (1) Conti, G.: "Note sulla posizioni relativa dell'Italia del punto di vista della specializzazione internazionale delle produzioni" en GRAZYANI/ A. (ed.) 1975, *Crisi e ristrutturazione dell'economia Italiana*, Turin, Einaudi.
- (2) Chacholiades, M., 1981, *Economía Internacional*, México, Mc GrawHill.
- (3) Donges, J., 1983, *El reto de los "nuevos países industrializados" para la industria española*, *Economía Industrial* (234), pag. 87-101.
- (4) FUA, G., 1983, *Problemas del desarrollo tardío en Europa*, València, Institució Alfons el Magnànim.
- (5) Kamenetzky, M., 1983, *El Iceberg Socio-Económico y el diseño de políticas para el desarrollo científico y tecnológico*, *Economía Industrial*, 230, pag. 69-78.
- (6) Link, A., 1983, *Market structure and voluntary product standards*, *Applied Economics*, 15.
- (7) Messecq, E. 1983, *Analyse sectorielle du tissu industriel*, *Les cahiers Français*, 211, pag. 43.
- (8) MINER, 1983, *Libro Blanco de la Reindustrialización*, Madrid Miner.
- (9) Ornia, F. 1983, *El papel de la innovación tecnológica en la salida de la crisis industrial*, *Economía Industrial*, 230, pag. 56.
- (10) Ortun, P. y Sánchez-Junco, J.P.F., 1983, *La política de reconversión industrial en España hasta 1983. Un diagnóstico para acciones futuras*, *Economía Industrial*, 229, pag. 65-78.
- (11) Pavon, J., 1983, *La política tecnológica: del desencanto a la esperanza*, *Economía Industrial*, 230, pag. 63.
- (12) Prevasa, 1982, *La industria valenciana en el umbral de los 80*, Valencia, Caja de Ahorros de Valencia.
1982, *Características estructurales de la pequeña y mediana empresa*, Valencia, Caja de Ahorros de Valencia.
- (13) Rico, A., 1981, *La industrialització valenciana: un model distint*, l'Espill, pag. 52.
- (14) Rothwell, R. y Zegveld, W., 1983, *Innovation and the small and medium sized firm*, London, Frances Pites.
- (15) Saba, A., 1982, *La economía subterránea*, València, Institució Alfons el Magnànim.
- (16) Saba, A., 1982, *La economía subterránea*, València, Institució Alfons el Magnànim.
- (16) Sanchis, E. i Picó, J., *La Economía sumergida. El estado de la cuestión en España*, *Sociología del Trabajo* 9, pag. 80-89.
- (17) Solchaga, C., 1983, *La Nueva Política Industrial Española*, *Economía Industrial*, 229.