

**IMPLICACIONES DEL PROCESO DE  
GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA  
SOBRE SECTORES ESTRATÉGICOS  
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA:  
REPERCUSIONES SOBRE EL EMPLEO**



2004

## **ÍNDICE**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>2</b>
<b>2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA</b> .....	<b>7</b>
<b>2.1. Objetivos</b> .....	<b>7</b>
<b>2.2. Metodología</b> .....	<b>7</b>
<b>3. ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE COMUNIDAD VALENCIANA</b> .....	<b>9</b>
<b>3.1. Entorno Poblacional de la Comunidad Valenciana</b> .....	<b>9</b>
<b>3.2. Magnitudes económicas de la Comunidad Valenciana</b> .....	<b>13</b>
<b>3.3. Mercado de trabajo Valenciano</b> .....	<b>31</b>
<b>4. EL CONCEPTO DE DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL</b> .....	<b>40</b>
<b>5. LA ESTRATEGIA DESLOCALIZADORA DE LA EMPRESA</b> .....	<b>45</b>
<b>6. GLOBALIZACIÓN, DESLOCALIZACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO</b> .....	<b>54</b>
<b>7. LOS SECTORES TRADICIONALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA ANTE LA GLOBALIZACIÓN</b> .....	<b>61</b>
<b>8. ANÁLISIS DE LA OPINIÓN EMPRESARIAL</b> .....	<b>70</b>
<b>8.1. Caracterización de la muestra</b> .....	<b>70</b>
<b>8.2. Análisis cuantitativo</b> .....	<b>73</b>
<b>9. LAS ALTERNATIVAS FRENTE A LA DESLOCALIZACIÓN</b> .....	<b>117</b>
<b>9.1. Desarrollo Local</b> .....	<b>117</b>
<b>9.2. La opción de deslocalizar</b> .....	<b>136</b>
<b>10. CONCLUSIONES</b> .....	<b>152</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>158</b>

## **1. INTRODUCCIÓN**

Un reciente titular de prensa anunciaba que el Gobierno teme que se marchen las fábricas de automóviles a medio plazo, dado que los fabricantes prefieren los bajos sueldos que se pagan en países del este. El Gobierno tiene fundados temores de que se produzcan deslocalizaciones a medio plazo en el sector del automóvil en España, y asume que es un fenómeno difícil de frenar, ante las ventajas que suponen para los fabricantes las rebajas fiscales, los salarios sensiblemente inferiores y la proximidad a los mercados de destino que ofrecen los países del Este de Europa e incluso asiáticos o africanos. No se trata de una situación aislada sino enmarcada en el contexto económico actual.

Vivimos en un mundo presidido por la globalización de la economía, factor que marca evidentes de transformación. Dentro del nuevo contexto económico se aprecia una acelerada internacionalización de la actividad económica al tiempo que una fuerte interdependencia a nivel mundial.

Esta afirmación está extraída del trabajo “La globalización de la economía: nuevo contexto económico” de los autores Lyda Sánchez de Gómez y Rafael Robina. En dicho estudio ponen de relieve como entre los elementos que vienen a caracterizar el nuevo fenómeno cabe observar los movimientos en favor de la liberalización de los mercados y su correspondiente desregulación, la consolidación de bloques económicos integrados por un número de países cada vez mayor, la expansión de las empresas multinacionales y la creciente importancia de la competencia en el desarrollo de las economías.

Los estados y por ende las regiones económicas que los componen se enfrentan a nuevos retos en lo que se refiere al diseño de su política económica través de sus instrumentos, la política monetaria y la fiscal, y la consecución de sus objetivos, entre los que destaca la redistribución justa de la renta y la riqueza y, dentro de este, el Estado de Bienestar.

La globalización ha venido favorecida por el crecimiento espectacular de los flujos de capitales de bienes y servicios a escala internacional, facilitada por la gran revolución tecnológica en los campos de la información y las telecomunicaciones, así como las repercusiones en todos los sectores y ámbitos de las ciencias sociales. La intervención del Estado en la economía debe responder a las nuevas exigencias, entrañando serias dificultades para los gobiernos a la hora de llevarla a la práctica por las características actuales de los mercados.

Resulta por tanto cotidiano hablar hoy en día de globalización de la economía, sin embargo una realidad comienza a ser cada día más notoria como consecuencia de este fenómeno, la deslocalización empresarial.

Entre los rasgos significativos de la globalización de la economía destacan: la liberalización generalizada de los intercambios comerciales, alta movilidad de los capitales, incremento de la inversión extranjera directa, la gran revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que permite a los operadores económicos interactuar a distancia en un contexto virtual y en tiempo real y lo más lamentable de la situación una reducida movilidad del factor trabajo.

Recientemente el presidente del Gobierno español anunciaba que entre los presupuestos para el año 2005 el segundo mayor incremento presupuestario porcentual correspondería al capítulo de I+D+i, con el objetivo de cerrar la brecha de diez años que separa a nuestro país del conjunto de la Unión Europea en Investigación, Desarrollo e Innovación. Entre las acciones que se pretende cubrir con estos presupuestos figura el poder dar respuesta a la deslocalización de empresas, producida como consecuencia directa de la incorporación de los antiguos países del Este a la UE. En particular se espera traducir en medidas tendentes a evitar la fuga de empresas industriales (p.e. sector del automóvil) en un futuro inmediato.

Nos hallamos por tanto ante un factor que puede marcar el devenir económico mundial en los próximos años, la deslocalización empresarial.

Este fenómeno resulta además mucho más acentuado en el momento en que nos hallamos, dado que la ampliación de la Unión Europea hacia el este se traducirá en la creación de un gran mercado económico donde se hace preciso desarrollar medidas tendentes a armonizar las condiciones de trabajo y fiscales para evitar la fuga de grandes empresas. En cualquier caso no debemos establecer un nexo entre el factor deslocalizador y la ampliación europea.

Nuestro país en sectores como el hortofrutícola o el textil, de gran importancia en la región como la Comunidad Valencia, ha venido compitiendo de manera clara con países del norte de África. En este sentido desde hace muchos años ha existido la preocupación mostrada por algunos grupos sociales en España ante la posible pérdida de puestos de trabajo por el fenómeno de la deslocalización industrial, la cual beneficiaría entre otros países a Marruecos debido a sus menores costes laborales.

El sector secundario de este país se ha beneficiado en los últimos tiempos de un cierto proceso de deslocalización industrial, habiendo atraído inversiones extranjeras que han hecho posible su expansión. España ha sido uno de los principales inversores al respecto, de manera que un determinado número de las empresas textiles españolas ha trasladado su producción a Marruecos. Sin embargo no es menos cierto que algunas industrias como la textil de nuestro país ha puesto en marcha procesos orientados a favorecerse de esta situación, de manera que se ha traducido en un fomento de las exportaciones con lo que ha mejorado el coeficiente de cobertura comercial del sector e incluso países como Marruecos han pasado a absorber parte de esas importaciones. Con todo se trata de poner de relieve como no nos hallamos ante un fenómeno aislado, sino que la globalización de la economía está tendiendo a producir una nueva división internacional del trabajo donde países como el nuestro han de saber reorientar su estructura productiva hacia otras actividades y productos más intensivos en diseño, capital y tecnología.

En esta línea de acciones armonizadoras, el Ministerio de Hacienda anunciaba abordar tanto la simplificación como la reducción del tipo máximo del Impuesto

sobre Sociedades, situado en el 35%, con el objetivo de luchar contra la deslocalización de empresas. Este factor además se acentuaba por la entrada de los nuevos países de la UE, los cuales cuentan con un Impuesto sobre Sociedades más reducido que el resto de países europeos. La normativa fiscal debe adaptarse al entorno. La idea de Hacienda no es aproximar el tipo al de Lituania, mucho más bajo que el 35% de España, sino que apuesta más por situarlo en el entorno del tipo de Francia o Alemania.

Por parte de la CEOE se considera que las medidas que debe adoptar el Gobierno para evitar el fenómeno de la deslocalización empresarial pasan por introducir mejoras fiscales, flexibilizar el mercado laboral, promover mayores inversiones en I+D+i y dedicar más atención a educación, formación y sociedad de la información. En el documento "Mensajes al nuevo Gobierno", la CEOE aseguraba que si estas medidas se llevan a cabo se avanzará en la consecución del gran objetivo de la economía española: mejorar su competitividad e impedir "fugas" empresariales. La nueva Europa a 25 exigirá seguir creciendo y creando empleo para convertir a las economías española y europea en las más dinámicas y abiertas del plano internacional, una meta para la que, en su opinión, "no parece haber mejor camino" que las directrices establecidas en la Cumbre de Lisboa del año 2000. Además de estas medidas de corte económico, los empresarios reclaman al Ejecutivo que no les deje al margen de posibles reformas estatutarias y de la Constitución por los riesgos que éstas conllevan para la unidad de mercado.

Sea como sea, lo cierto es que se busca dar respuesta a una realidad, la deslocalización empresarial que en España ha supuesto en los últimos tres años la pérdida de más de 10.000 empleos en nuestro país. Ante la globalización económica, el efecto inmediato se traduce en el movimiento de las compañías en búsqueda de reducción de costes de producción y de mejoras en las condiciones, pero no es menos cierto que esto implica para las economías de las regiones un cambio para adaptarse a unas reglas de mercado nuevas marcadas por la globalización económica. En este sentido los sectores tradicionales se ven afectados

por el nuevo rumbo económico, siendo preocupación de los organismos públicos fomentar medidas protectoras de su continuidad.

Con todo este estudio pretende examinar como influye la globalización económica y más concretamente el efecto deslocalizador sobre las economías de tipo tradicional en la Comunidad Valenciana.

## **2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA**

### **2.1. Objetivos**

Este estudio tiene como objeto analizar las consecuencias de la globalización económica y sus principales factores (movilidad de trabajadores y nuevos mercados, deslocalización empresarial, etc) en los sectores económicos tradicionalmente estratégicos de la Comunidad Valenciana (cerámica, juguete, textil, etc.). Especialmente se analizará las consecuencias que acontecen sobre el empleo.

Como objetivos específicos del estudio podemos señalar además el análisis de los siguientes factores:

- Análisis socioeconómico de la Comunidad Valenciana.
- Detección de los sectores estratégicos.
- Análisis de la importancia de la globalización económica sobre estas regiones y en particular las implicaciones de la deslocalización empresarial.
- Examen de factores dinamizadores del proceso de globalización económica.
- Papel de la Administración, políticas reguladoras.
- Tendencias empresariales en el proceso de globalización.
- Posibles actitudes de las empresas.

### **2.2. Metodología**

El trabajo se realizará sobre las siguientes bases metodológicas:

- Recopilación bibliográfica, análisis de datos secundarios.
- Análisis cuantitativo: Entrevistas a empresas de las siguientes actividades económicas: Textil, juguetes y cerámica.
- Análisis y conclusiones.
- Presentación del estudio.



Con carácter previo al estudio de las conclusiones mostradas en la encuesta llevada a cabo entre empresas de la Comunidad Valenciana enmarcadas en sectores de tipo tradicional, se procederá a analizar las implicaciones de estos factores a través de un examen de datos secundarios, estudiando las dimensiones y posibles repercusiones de los fenómenos objeto de nuestro estudio requerían una aproximación previa, descriptiva y analítica, que con posterioridad nos permitiera comprender e interpretar el análisis de los datos cuantitativos.

En este sentido se tratará de realizar en primer término una aproximación a la realidad de esta comunidad a través de un análisis socioeconómico.

Posteriormente el estudio se apoya en una encuesta a empresas representativas de los sectores tradicionales que nos aproximan a la situación actual frente al proceso globalizador y las tendencias de futuro.

### **3. ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE COMUNIDAD VALENCIANA**

#### **3.1. Entorno Poblacional de la Comunidad Valenciana**

La Comunidad Valenciana comprende las provincias de Valencia, Alicante y Castellón de la Plana. Cuenta con una superficie de 23.310 Km<sup>2</sup>, extendiéndose de Norte a Sur desde Cataluña hasta Murcia y de Este a Oeste desde el Mar Mediterráneo hasta los contrafuertes del Sistema Ibérico al Noroeste y las cordilleras Subbéticas al Suroeste. Ocupa por su extensión el octavo lugar entre las 17 Comunidades Autónomas de España, 4,6% de la superficie española y representa el 10% de la total española, presenta por ello una densidad de población superior en más del doble a la española. El incremento de población de los últimos años de esta comunidad dobla a la media España. Dentro de la Comunidad, es de destacar el peso específico de las provincias de Valencia y Alicante en el conjunto, teniendo esta última la mayor densidad de población de la comunidad.

Una de las principales características de la Comunidad Valenciana viene constituida por ser una de las más urbanas de España, con una densidad media de población de alrededor de 172 Hab/Km<sup>2</sup>, concentrada en su mayoría en las ciudades, se encuentra entre las mas altas de la Unión Europea.

#### ***Evolución de la población de la Comunidad Valenciana***

	<b>Comunidad Valenciana</b>	<b>Alicante</b>	<b>Castellón</b>	<b>Valencia</b>
1998	4.023.441	1.388.933	461.712	2.172.796
1999	4.066.474	1.410.946	467.895	2.187.633
2000	4.120.729	1.445.144	474.385	2.201.200
2001	4.202.608	1.490.265	485.173	2.227.170
2002	4.326.708	1.557.968	501.237	2.267.503

*Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.*

**Población de las provincias y comarcas, a 1 de enero de 2002**

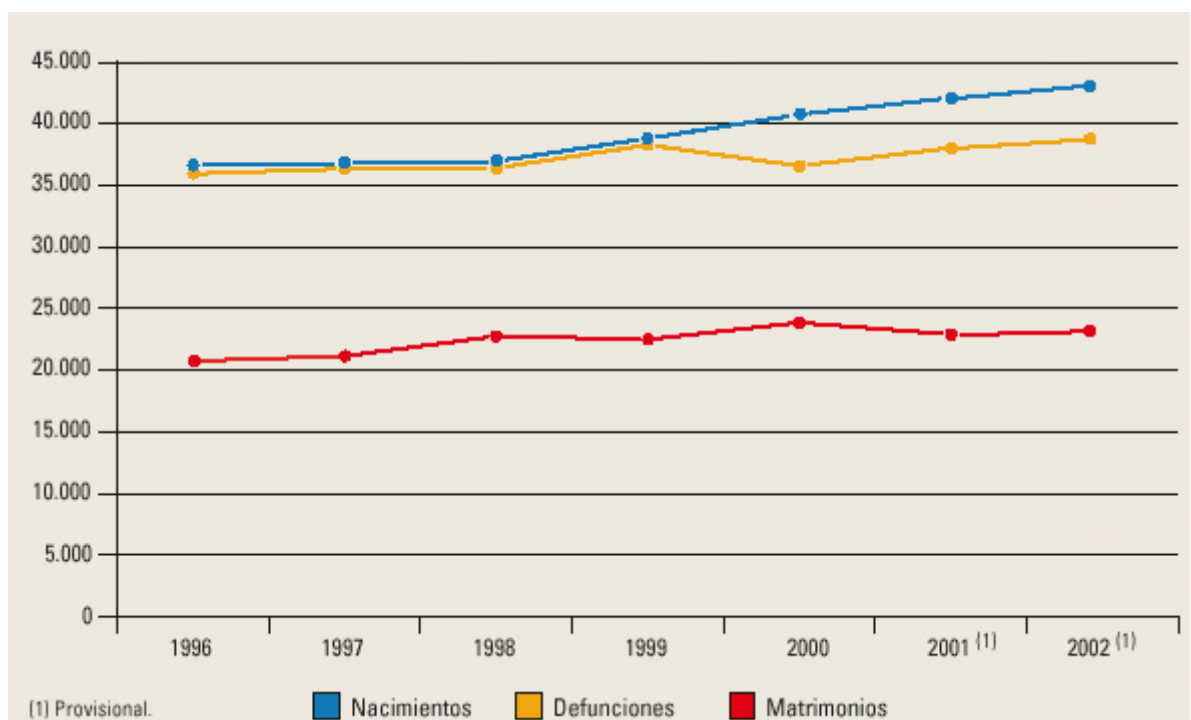
	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Comunidad Valenciana</b>	<b>4.326.708</b>	<b>2.136.323</b>	<b>2.190.385</b>
<b>Provincia de Alicante</b>	<b>1.557.968</b>	<b>772.613</b>	<b>785.355</b>
0326 El Comtat	26.072	12.896	13.176
0327 L'Alcoià	106.345	52.150	54.195
0328 L'Alt Vinalopó / Alto Vinalopó	49.878	24.746	25.132
0329 El Vinalopó Mitjà / El Vinalopó Medio	155.479	77.164	78.315
0330 La Marina Alta	154.438	77.251	77.187
0331 La Marina Baixa	147.039	73.297	73.742
0332 L'Alacantí	403.128	195.832	207.296
0333 El Baix Vinalopó	248.350	123.731	124.619
0334 El Baix Segura / La Vega Baja	267.239	135.546	131.693
<b>Provincia de Castellón</b>	<b>501.237</b>	<b>250.410</b>	<b>250.827</b>
1201 Els Ports	5.191	2.560	2.631
1202 L'Alt Maestrat	8.127	4.049	4.078
1203 El Baix Maestrat	69.371	34.879	34.492
1204 L'Alcalatén	15.320	7.782	7.538
1205 La Plana Alta	211.593	105.212	106.381
1206 La Plana Baixa	164.745	82.387	82.358
1207 El Alto Palancia	22.830	11.423	11.407
1208 El Alto Mijares	4.060	2.118	1.942
<b>Provincia de Valencia</b>	<b>2.267.503</b>	<b>1.113.300</b>	<b>1.154.203</b>
4609 El Rincón de Ademuz	2.814	1.473	1.341
4610 Los Serranos	17.128	8.876	8.252
4611 El Camp de Túria	106.482	53.806	52.676
4612 El Camp de Morvedre	74.992	36.812	38.180
4613 L'Horta Nord	187.892	92.575	95.317
4614 L'Horta Oest	299.401	148.616	150.785
4615 València	761.871	363.837	398.034
4616 L'Horta Sud	142.741	71.360	71.381
4617 La Plana de Utiel-Requena	38.366	19.310	19.056
4618 La Hoya de Buñol	34.747	17.583	17.164
4619 El Valle de Cofrentes-Ayora	10.354	5.297	5.057
4620 La Ribera Alta	201.136	99.650	101.486
4621 La Ribera Baixa	73.748	36.435	37.313
4622 La Canal de Navarrés	16.997	8.714	8.283
4623 La Costera	67.528	33.770	33.758
4624 La Vall d'Albaida	85.078	42.591	42.487
4625 La Safor	146.228	72.595	73.633

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

Por tanto, con algo más de cuatro millones de habitantes la población valenciana supone el 10% de la española. La Comunidad Valenciana es uno de los espacios más poblados de España ya que con un 4,6% de la superficie española representa el 10% de la población española. Debido al grado de desarrollo alcanzado presenta una elevada densidad demográfica, 172 hab./Km<sup>2</sup>, cifra que duplica la media española (alrededor de los 80 hab./Km<sup>2</sup>).

La estructura de la población por edades de la Comunidad Valenciana, con un mayor porcentaje de la población menor de 15 años y menor de la que supera los 65 años con relación al conjunto estatal, y el mencionado mayor crecimiento demográfico de la población valenciana sitúa a la Comunidad Valenciana en una posición relativamente favorable de cara a los próximos años, en la medida que garantiza una oferta de mano de obra joven para incorporarse al proceso productivo.

### *Movimiento natural de la población*



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Tasa brutas por 1000 habitantes**

	1998	1999	2000	2001 <sup>(1)</sup>	2002 <sup>(1)</sup>
Natalidad	9,39	9,73	10,10	10,27	10,44
Nupcialidad	5,79	5,64	5,90	5,59	5,63
Mortalidad	9,25	9,60	9,05	9,28	9,20
Mortalidad infantil	4,50	3,92	3,51	2,95	3,26
Crecimiento vegetativo	0,14	0,14	1,04	0,99	1,24
Immigración	7,21	8,07	9,09	9,17	—
Emigración	5,10	5,44	5,70	5,89	—

(1) Provisional.

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

En lo que se refiere a inmigraciones de españoles procedentes del extranjero, la Comunidad Valenciana es la quinta comunidad de destino española, con algo menos del 10% total. Sin embargo respecto a inmigraciones de extranjeros, la Comunidad Valenciana es la tercera comunidad española tras Cataluña y Madrid.

**Migraciones 2001**

	Comunidad Valenciana	Alicante	Castellón	Valencia
Immigraciones	187.878	84.586	18.651	84.641
Externas	115.584	61.119	11.200	43.265
Internas	72.294	23.467	7.451	41.376
Emigraciones	96.394	34.255	10.159	51.980
Externas	24.100	11.008	3.037	10.055
Internas	72.294	23.247	7.122	41.925
Saldo	91.484	50.331	8.492	32.661

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

### **3.2. Magnitudes económicas de la Comunidad Valenciana**

La primera mitad del año 2003 vino caracterizada a nivel mundial por un elevado grado de incertidumbre debido, entre otros factores, a las tensiones geopolíticas, la epidemia de neumonía asiática y los temores de deflación. Tras este período, la economía mundial dio muestras de recuperación a finales de 2003, impulsada por el crecimiento en Estados Unidos y Asia. En general, el consumo privado y las políticas económicas expansivas estimularon la actividad económica internacional frente a un estancamiento de la inversión empresarial en determinados países industrializados, como consecuencia, especialmente, de su elevado endeudamiento y el exceso de capacidad productiva.

Por lo que se refiere a la economía española, en 2003 creció un 2,4% en términos interanuales, con una tendencia alcista a lo largo de todo el año, sobre todo, en la segunda mitad del mismo. El crecimiento económico de España se vio favorecida por un mejor comportamiento de la demanda interna que ha contrarrestado el empeoramiento del saldo neto del sector exterior. Desde la perspectiva de la oferta, todas las grandes ramas de actividad han presentado una aportación positiva al crecimiento, con un avance en su Valor Añadido Bruto (VAB).

En 2003, una de las principales características del mercado de trabajo era el importante aumento de la población activa. A esta circunstancia hay que añadir, una trayectoria de aceleración en la generación de empleo y una ralentización del desempleo durante el año. La inflación en España, medida a través del Índice de Precios al Consumo (IPC), se redujo en 1,4 puntos en 2003, finalizando en el 2,6%. A esta desaceleración de los precios han contribuido una serie de factores, entre los que cabe destacar, la moderación del coste del petróleo importado y la fortaleza del euro.

La necesidad de financiación de la economía española creció en 2003, debido a un importante aumento del déficit de las operaciones corrientes y a la disminución del superávit de las de capital.

Después de dos años consecutivos de equilibrio presupuestario, las Administraciones Públicas cerraban el ejercicio 2003 con un superávit del 0,3% sobre el PIB. La actividad económica de la zona euro permanecía estancada desde el cuarto trimestre del año 2002 hasta que comenzó a recuperarse en la segunda mitad de 2003, coincidiendo con la reducción de la incertidumbre geopolítica que dio paso a una recuperación de la confianza empresarial y del comercio exterior. El crecimiento del PIB de la zona euro fue del 0,4%, aumentando el diferencial a favor de la economía española hasta 2 puntos frente a 1,1 punto alcanzado el año anterior.

La tasa de inflación de la zona euro, medida por el Índice Armonizado de Precios al Consumo (IAPC), se situó en el 2,1% en 2003, favorecida por las bajas tasas de crecimiento de los precios industriales no energéticos y de los servicios, que también han incidido en la reducción de la inflación subyacente que al finalizar el año fue del 2%. Los tipos de interés oficiales del Banco Central Europeo (BCE) registraron mínimos históricos en 2003. El Consejo de Gobierno del BCE redujo dos veces el tipo oficial a lo largo del año, hasta situarlo en el 2%. El nivel de empleo en la eurozona se estabilizó a lo largo del año, fluctuando su crecimiento entre el 0,1% y el 0,2%. Por su parte, la tasa de paro se situó en el 8,8%, cuatro décimas porcentuales por encima de la tasa estimada en el año 2002.

En este contexto, la economía valenciana mantenía un ritmo de crecimiento sostenido durante el año 2003, con una tasa de crecimiento por encima de la media española. El dinamismo era también superior al de la zona euro. La economía de la Comunidad Valenciana es una de las de mayor peso específico dentro del ámbito nacional, y de las que mayor grado de desarrollo experimenta. Es suficientemente conocido el papel que representa el sector exportador tanto en su vertiente agrícola, manufacturera y de servicios, poniendo como ejemplos representativos su producción de agrrios, su industria juguetera y zapatera así como el importante peso de su sector turístico tanto en la economía valenciana como en la nacional.

La economía de la Comunidad Valenciana ha mantenido un ritmo de crecimiento sostenido durante el año 2003, situándose la tasa de crecimiento del Valor Añadido

Bruto (VAB) al coste de los factores por encima de la media española. El dinamismo, tanto en España como en nuestra Comunidad, ha sido superior al de la zona euro. Los resultados, en cuanto al grado de crecimiento y el diferencial de la Comunidad Valenciana respecto a España, no varían significativamente al comparar distintas fuentes estadísticas.

La estructura productiva de la Comunidad Valenciana y la del conjunto de España aparecerían similares en cuanto a la participación de los sectores en el Valor Añadido total. La distribución en la Comunidad tiene la siguiente composición: servicios 62%; industria 24%; construcción 9,5% y agricultura 4,5%.

Por lo que respecta a la evolución de la demanda exterior, la situación económica de nuestros principales socios comerciales y la fortaleza del euro en los mercados de divisas no favorecen nuestras ventas en los mercados exteriores. En términos globales, las exportaciones y expediciones con origen en la Comunidad Valenciana han sido en el año 2003 de 16.708,013 millones de euros, lo que supone un descenso del 0,2% respecto a la cifra contabilizada en el año 2002, aunque en volumen ocupan el segundo puesto en el ranking de comunidades españolas, sólo superada por Cataluña. Este descenso se debe, entre otros factores, al retroceso de ventas de productos tan característicos de la industria valenciana como son los azulejos, el calzado, el textil-hogar, los juguetes y los muebles.



## Evolución del PIB (VABcf) Comunidad Valenciana y España

### Tasas de variación 2001-2003

SEGÚN FUNCAS <sup>(1)</sup>	C. Valenciana				España			
	2001	2002	2003	T <sub>1</sub>	2001	2002	2003	T <sub>1</sub>
Agricultura y Pesca	2,00	0,41	-0,05	4,50	0,44	1,14	-1,03	4,94
Industria	3,10	0,29	1,29	24,22	2,11	1,07	2,14	20,99
Construcción	10,50	3,38	5,35	9,57	7,27	3,63	4,45	9,21
Servicios	3,70	2,82	2,89	61,71	3,11	2,82	2,56	64,86
Sectores no agrarios	4,14	2,21	2,72	95,50	3,25	2,25	2,65	95,06
<b>Total</b>	<b>4,07</b>	<b>2,15</b>	<b>2,59</b>	<b>100,00</b>	<b>3,12</b>	<b>2,19</b>	<b>2,46</b>	<b>100,00</b>

SEGÚN D.G. DE ECONOMÍA <sup>(2)</sup>	C. Valenciana			España		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Agricultura y Pesca	-4,10	1,40	-0,70	-3,20	1,20	-0,60
Industria	1,00	-0,30	2,40	2,40	0,60	2,10
Construcción	10,90	5,60	4,30	5,50	4,80	4,10
Servicios	3,20	2,40	2,30	3,30	2,20	2,40
<b>Total</b>	<b>3,00</b>	<b>2,00</b>	<b>2,40</b>	<b>2,90</b>	<b>2,00</b>	<b>2,30</b>

VABcf: Valor Añadido Bruto al coste de los factores. (En términos reales)

T<sub>1</sub>: Porcentaje del PIB de cada sector sobre el total en la Comunidad Valenciana y España

Fuente: (1) Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas (Funcas).

(2) Dirección General de Economía, Informe de Coyuntura, Diciembre, 200.

Datos 2003: Hispalink, Informe Semestral. Diciembre, 2003

En cuanto a las importaciones valencianas durante el año 2003, han ascendido a 14.496,171 millones de euros, lo que supone un incremento del 4,6%, superior en 1,9 puntos al contabilizado en el año 2002. El descenso en la tasa de crecimiento de las exportaciones junto al aumento de las importaciones ha provocado un descenso en la tasa de cobertura del comercio exterior de la Comunidad Valenciana del 115,3%, 5,5 puntos por debajo del dato obtenido el año anterior, que fue del 120,8%. A pesar de ello, la Comunidad Valenciana es la comunidad autónoma con mayor saldo exterior positivo, contribuyendo a moderar el déficit comercial exterior en España.

Por sectores, la agricultura sigue desempeñando un importante papel social en la región, si bien ocupa un pequeño peso en el tejido productivo, situación propia del retroceso agrario y progreso terciario típico de las economías desarrolladas. La tasa

de incremento en las exportaciones agrarias en 2003 sufría un recorte respecto a la del año anterior, hecho al que ha contribuido sin duda la fortaleza del euro en los mercados de divisas junto a la debilidad de la demanda en las economías de algunos países tradicionalmente compradores de los productos valencianos.

La relevancia del sector pesquero en nuestra Comunidad quedaba constatada por el valor económico de sus capturas, que para el año 2003 ha sido de 107,3 millones de euros, disminuyendo un 2,7% con relación al año anterior. El número total de toneladas de pescado desembarcadas en las 20 cofradías de la Comunidad Valenciana ha ascendido a 36.806 toneladas, disminuyendo asimismo con relación al año 2002. Se constata para este sector una disminución no solo en capturas y valor económico, sino también en el número de embarcaciones, potencia propulsora, tonelaje y número de tripulantes.

En la industria valenciana, destacaba en 2003 el descenso inversor, básicamente explicado por la ausencia de grandes proyectos y por la disminución de las exportaciones en los sectores tradicionales de esta Comunidad, debida, entre otros factores, a la evolución del tipo de cambio respecto al área dólar y a la situación de los mercados en los países europeos tradicionalmente compradores de los principales productos de la región (calzado, cerámica, textil, muebles, juguetes, entre otros). El sector de la construcción ha sido nuevamente el más dinámico en la economía valenciana durante el año 2003, con una tasa de crecimiento superior a la media española. La participación de este sector en la economía valenciana es similar a la que representa la construcción en el conjunto de la actividad económica española. En cuanto al sector servicios, es el que representa el porcentaje más elevado de participación en la economía valenciana, al igual que sucede para el conjunto de España.

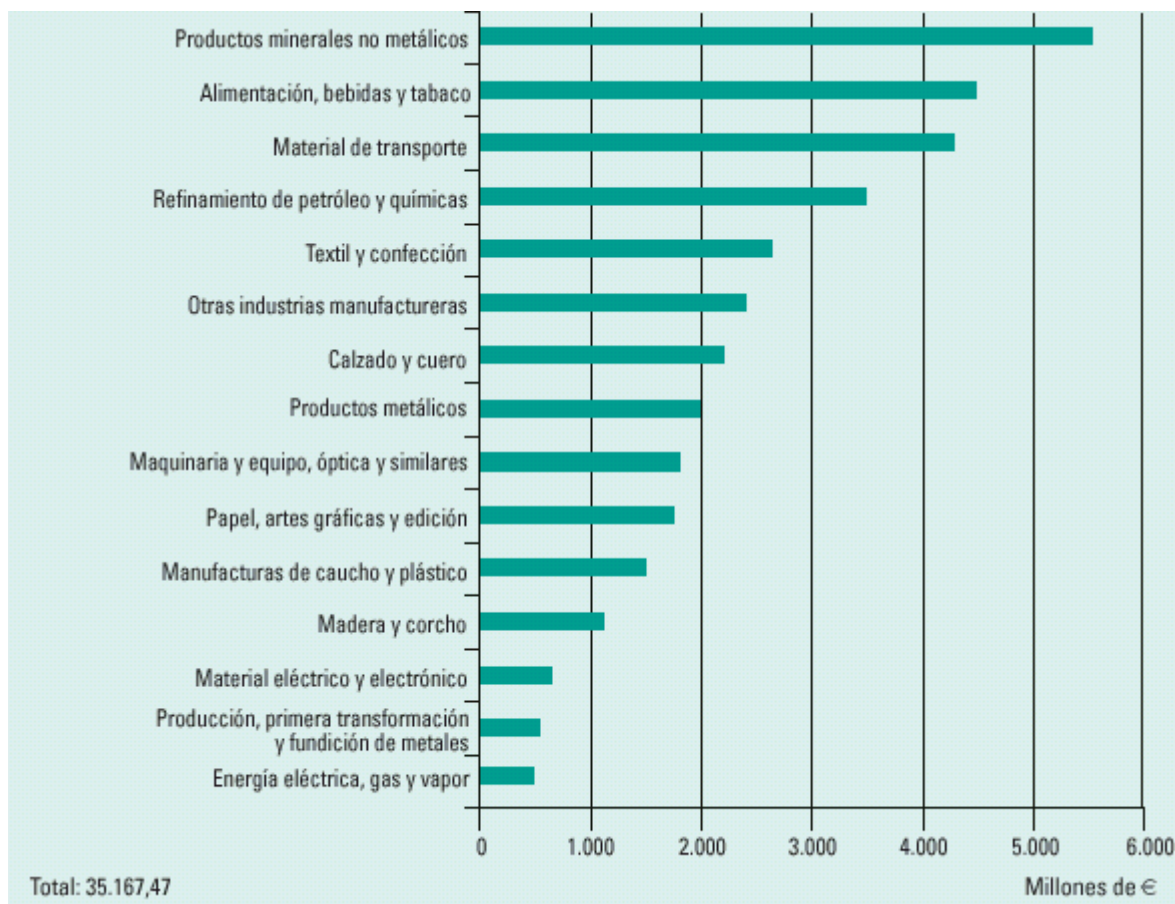
Según Funcas, en agricultura y pesca un descenso del 0,05% para la Comunidad, frente al descenso del 1,03% nacional; en industria un aumento del 1,29% frente al 2,14% de crecimiento para el conjunto español; en construcción una tasa de crecimiento interanual del 5,35%, por encima del registrado para España, que es del

4,45%, y en el sector servicios un incremento del 2,89%, superior al 2,56% español. Hay que señalar que en este estudio se destaca el hecho de que las estadísticas de producción del sector agrario y, especialmente, las relacionadas con la pesca marítima, son deficientes en contraste con la tradicional fiabilidad mostrada en otras épocas. Es probable que la incidencia de las subvenciones agrarias derivadas de la PAC genere dificultades de estimación en las producciones de algunos cultivos.

De ambos análisis se puede concluir que, nuevamente, el sector de la construcción ha sido el más dinámico en la economía valenciana, con un crecimiento sostenido de la actividad durante el año 2003. Además, en el estudio de Hispalink, basado en los indicadores disponibles, pronostican una aceleración del ritmo expansivo del sector, protagonizado tanto por el subsector de edificación de viviendas como por el de obra civil.

En cuanto al peso relativo que cada sector mantiene en el conjunto de la economía valenciana, la distribución es similar al caso español. De este modo, agricultura y pesca es el sector con menor representatividad, un 4,50% en nuestra comunidad y un 4,94% en España. La industria representa un 24,22% en la economía valenciana y un 20,99% en España. El sector de la construcción tiene un peso relativo del 9,57% en nuestra comunidad y del 9,21% en el territorio español. Finalmente, el sector servicios muestra una representatividad del 61,71% en la economía valenciana y un 64,86% en España. Comparando con el año anterior, los sectores de agricultura y pesca, junto a la construcción, han ganado peso relativo en la economía valenciana, mientras que la industria y el sector servicios han visto reducida su participación.

### Producción industrial 2002



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

En cuanto al entramado empresarial de la Comunidad Valenciana, este destaca por una presencia primordial de Pymes, donde el 66% tienen como forma jurídica la Persona Física, el 25% corresponde a Sociedades Limitadas y sólo un 3,5% corresponde a Sociedades Anónimas. En el año 2003 el número de empresas se ha incrementado en un 3,8% respecto al año anterior, con un predominio de pequeñas y medianas empresas y un alto grado de diversificación en cuanto a su actividad principal.

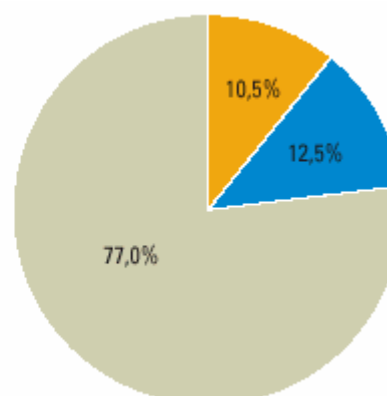
**Empresas según su condición jurídica, 1 de enero de 2003**

	Comunidad Valenciana	Alicante	Castellón	Valencia
Personas físicas	176.379	65.628	19.149	91.602
Sociedades anónimas	7.884	2.227	1.119	4.538
Sociedades de responsabilidad limitada	94.872	37.476	10.936	46.460
Sociedades colectivas	31	17	1	13
Sociedades comanditarias	5	3	0	2
Comunidades de bienes	10.198	3.234	1.810	5.154
Sociedades cooperativas	2.737	750	397	1.590
Asociaciones y otros tipos	6.632	2.278	714	3.640
Organismos autónomos y otros	714	192	87	435
<b>Total</b>	<b>299.452</b>	<b>111.805</b>	<b>34.213</b>	<b>153.434</b>

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Empresas por sectores, 1 de enero de 2003**

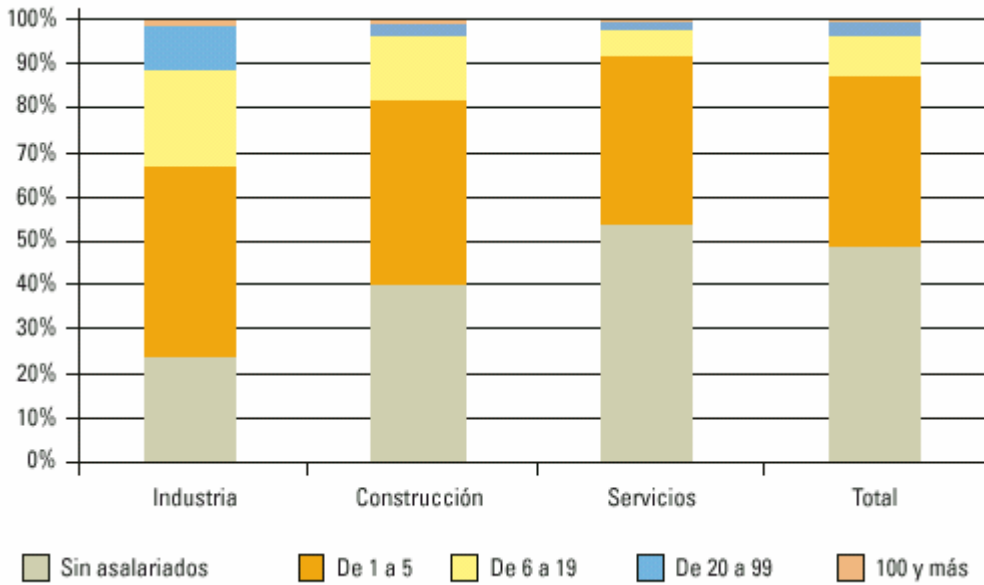
<b>Total</b>	<b>299.452</b>
Industria	31.508
Construcción	37.343
Servicios	230.601



 Industria
  Construcción
  Servicios

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Empresas según estrato de asalariados, 1 de enero de 2003**



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Empresas industriales y de construcción según estrato de asalariados, 1 de enero de 2003**

Sección/Subsección CNAE 93	Total	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 19	De 20 a 99	100 y más
Extracción de productos energéticos	4	1	2	1	0	0
Extracción de otros minerales	265	57	94	82	29	3
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	2.477	518	1.199	493	221	46
Industria textil, de la confección y peletería	7.309	1.639	3.064	1.734	819	53
Industria de la madera y el corcho	2.439	638	1.110	508	173	10
Industria del papel, impresión y artes gráficas	2.521	774	1.108	442	178	19
Refino del petróleo y combustibles nucleares	1	0	0	0	0	1
Industria química	657	113	258	157	106	23
Industria del corcho y materias plásticas	1.225	185	465	382	168	25
Industrias de otros productos minerales no metálicos	2.192	357	825	524	383	103
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	4.246	838	2.042	1.003	334	29
Maquinaria y equipo mecánico	1.888	539	712	444	182	11
Industria material eléctrico, electrónico y óptico	1.196	401	505	196	82	12
Fabricación de vehículos i material de transporte	378	93	124	94	51	16
Industrias manufactureras	4.044	1.142	1.642	855	378	27
Reciclaje	24	2	13	6	3	0
Producción y distribución de electricidad, gas y agua	642	118	453	44	19	8
Construcción	37.343	15.097	15.323	5.362	1.450	111
<b>Total</b>	<b>68.851</b>	<b>22.512</b>	<b>28.939</b>	<b>12.327</b>	<b>4.576</b>	<b>497</b>

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Empresas de servicios según estrato de asalariados, 1 de enero de 2003**

Sección/Subsección CNAE 93	Total	Sin asalariados	De 1 a 5	De 6 a 19	De 20 a 99	100 y más
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos	7.879	2.432	4.303	863	272	9
Comercio	81.523	43.432	31.840	5.032	1.043	176
Hostelería	27.941	11.639	13.854	2.101	302	45
Transporte, agencia de viajes	21.087	13.592	5.736	1.349	370	40
Mediación financiera	5.427	3.658	1.594	118	35	22
Actividades inmobiliarias, servicios empresariales	53.545	31.967	18.177	2.779	495	127
Educación	5.026	1.916	1.982	772	325	31
Actividades sanitarias, veterinarias, servicios sociales	11.442	6.967	3.773	523	146	33
Otras actividades y servicios a la comunidad	16.731	8.355	7.222	933	186	35
<b>Total</b>	<b>230.601</b>	<b>123.958</b>	<b>88.481</b>	<b>14.470</b>	<b>3.174</b>	<b>518</b>

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

Respecto del comercio exterior de la Comunidad Valenciana destaca su peso específico y el carácter exportador de su economía, presentando un saldo positivo en su balanza comercial en comparación con el que refleja el resto de España. La Comunidad Valenciana mantiene un crecimiento constante en sus actividades económicas internacionales, una evolución que se mantiene homogénea entre las exportaciones y las importaciones.

La Comunidad Valenciana es una de las economías más abiertas al exterior dentro del conjunto de España y presenta el saldo exterior positivo más elevado de todas las comunidades españolas.. Durante el año 2003, se ha producido un descenso en las exportaciones unido a un aumento en las importaciones, que ha dado lugar a una reducción de la tasa de cobertura, pasando del 121% de 2002 hasta el 115,3%. En España esta tasa fue del 74,9%.

Tradicionalmente la economía valenciana se ha caracterizado, entre otros aspectos, por la orientación exportadora de sus empresas que ha permitido un continuado saldo positivo de su balanza comercial. En torno a 9.000 empresas de la Comunidad exportan regularmente, existiendo un elevado grado de diversificación en los bienes y servicios: automóviles, maquinaria, productos químicos, productos agrarios y los

productos industriales tradicionales como azulejos, calzado, textiles, muebles, juguetes, etc...

La Comunidad Valenciana es una de las economías más abiertas al exterior dentro del conjunto de España y, como veremos posteriormente, presenta el saldo exterior positivo más elevado de todas las comunidades autónomas españolas, contribuyendo a moderar el déficit comercial exterior.

El volumen anual de exportaciones y expediciones con origen en la Comunidad Valenciana ha ascendido en el año 2003 a 16.708,013 millones de euros, lo que supone un descenso del 0,2% respecto a la cifra contabilizada en el año 2002. En cuanto a su volumen ocupa el segundo puesto, sólo superada por Cataluña.

En el primer trimestre del año 2003 las exportaciones crecieron un 2,7% en relación con el mismo periodo del año anterior, mientras que durante el resto del año las exportaciones descendieron. En el segundo trimestre las exportaciones cayeron un 1,1%, en el tercero un 0,4% y, el último trimestre se cerró con un descenso del 2,0%.

Las exportaciones españolas han aumentado un 5,4%, dando lugar a un descenso de la representación que tienen nuestras exportaciones en el total nacional, con un 12,1% frente al 12,8% del año anterior.

Por su parte, el valor total de las importaciones en la Comunidad Valenciana en el año 2003 ascendió a 14.496,171 millones de euros, lo que supone un incremento del 4,6%, superior en 1,9 puntos al contabilizado el año 2002.

Al contrario de lo que ha ocurrido con las exportaciones, las importaciones de nuestra Comunidad en el año 2003 han crecido durante los tres primeros trimestres del año en términos interanuales (7,3%, 4,7% y 9,3%, respectivamente) y sólo han disminuido en los últimos meses del año en un 1,5%.

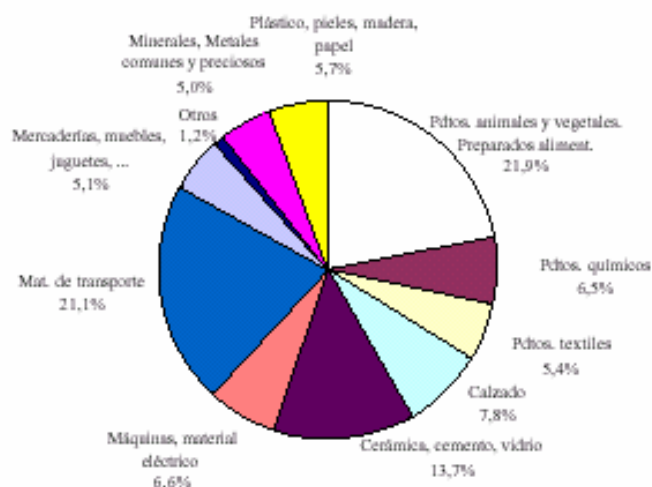


Las importaciones españolas han experimentado un incremento durante 2003 del 6,5%, superior en 1,9 puntos al de las importaciones de la Comunidad Valenciana, con lo que el peso relativo de las importaciones de nuestra Comunidad sobre el total español ha descendido una décima hasta situarse en el 7,9%.

El descenso en la tasa de crecimiento de las exportaciones unido al aumento de las importaciones ha provocado un descenso de la tasa de cobertura del comercio exterior en la Comunidad Valenciana cifrado en el 115,3%, 5,7 puntos por debajo del dato obtenido en el año anterior que fue del 121,0%. En el conjunto de España se ha producido también un descenso de la tasa de cobertura de 1,1 punto hasta alcanzar el 74,9%.

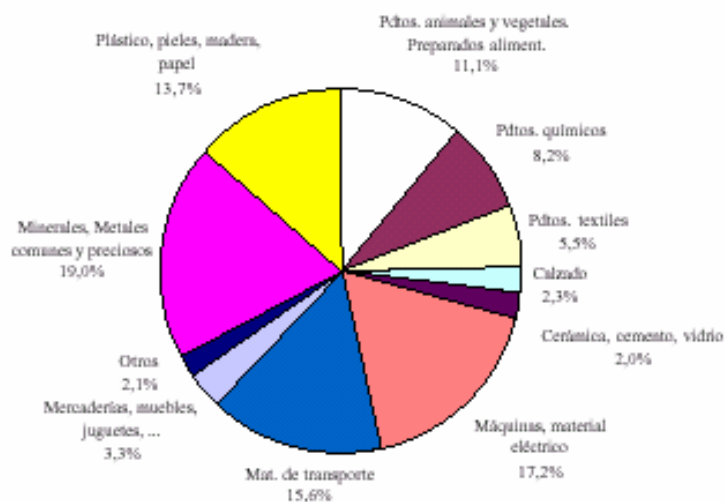
**EXPORTACIONES DE LA C. VALENCIANA  
POR PRODUCTOS**

2003p



**IMPORTACIONES DE LA C. VALENCIANA  
POR PRODUCTOS**

2003p



Fuente: IVE.

Las ventas al exterior con origen en la Comunidad Valenciana están concentradas principalmente en los países de la Unión Europea, que comprenden el 67,2% del total, destacando sobretudo las ventas a Francia (14,7%) que han aumentado ligeramente, Alemania (11,7%) y Reino Unido (11,2%) como se puede observar en el Cuadro I.3.5. Italia es el país de la Unión Europea que más ha incrementado las compras a nuestra Comunidad a lo largo del año 2003, con una tasa de variación del 13,0%, representando el 10,6% del total de nuestras exportaciones.

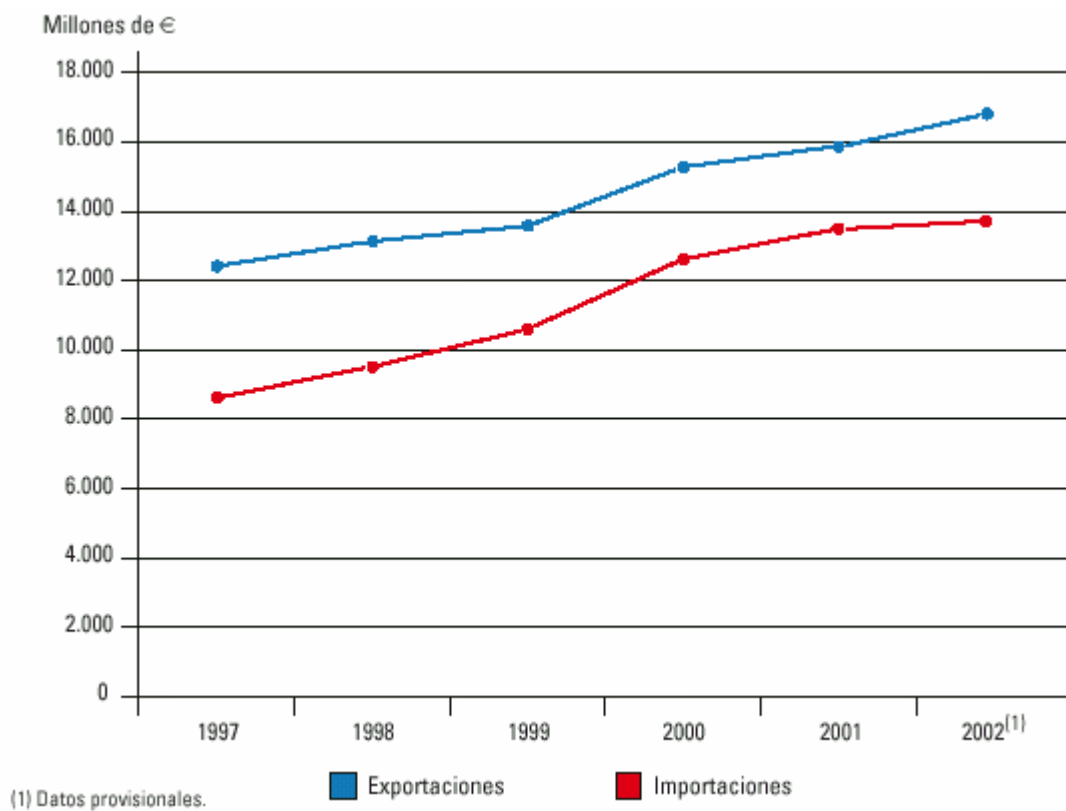
Respecto al resto de nuestras ventas al exterior, éstas se dirigen en un 19,0% al resto de países de la UE, en un 6,1% a EE.UU., y en un 5,4% a la Europa del Este.

En cuanto a las compras al exterior de la Comunidad Valenciana, el grado de concentración es similar al de las exportaciones. Las importaciones de la Unión Europea representan el 58,4% del total de las importaciones de la Comunidad Valenciana (una décima más que en el año 2002). Destaca Alemania como el principal origen de nuestras importaciones con un 13,6%, seguida por Italia (11,7%), Francia (10,4%) y el Reino Unido (7,2%). Fuera de la Unión Europea destacan Europa del Este y EE.UU., con un 6,0% y 4,1% respectivamente.

Con relación al año anterior, hay que resaltar los avances registrados en las compras a Japón que han aumentado en un 27,8% aunque el volumen de las mismas sólo supone el 0,6% del total y a Rusia con un incremento del 13,2%. Finalmente, destacar que en los países de la Unión Europea con los que se mantiene un mayor flujo comercial, las importaciones han aumentado en todos ellos, especialmente con Alemania (12,3%).

Después de esta descripción de la situación de nuestro comercio exterior, considerando los principales destinos y orígenes, se observa su clara posición de superávit respecto a la mayoría de países, sobre todo del Reino Unido, con el que se alcanza una tasa de cobertura del 180,3%. De nuestro entorno, sólo con Alemania se obtiene una tasa de cobertura deficitaria (99,2%).

***Evolución del comercio exterior e intracomunitario (millones de euros)***



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

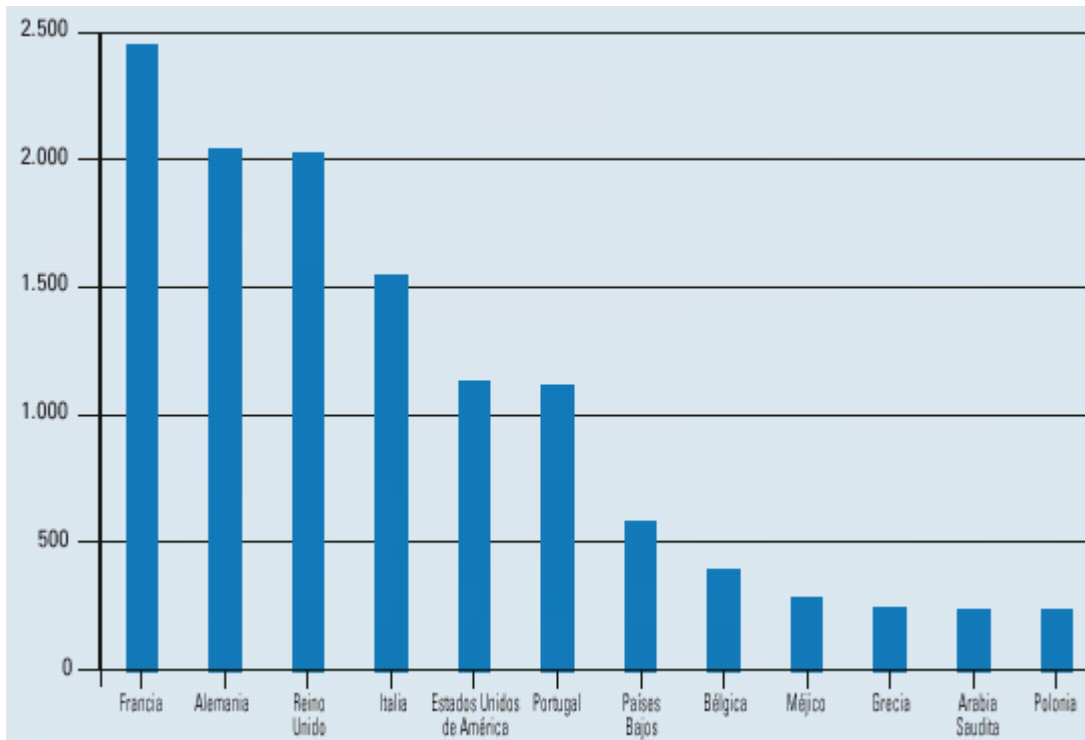
**Comercio exterior e intracomunitario por grupos de productos según su destino final, 2002 (1) (millones de euros)**

	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>
<b>Energéticos</b>	<b>65,26</b>	<b>1.261,86</b>
De consumo	11,70	29,29
Intermedios	53,56	1.232,57
<b>No energéticos</b>	<b>16.682,24</b>	<b>12.592,16</b>
De consumo	9.116,29	3.410,36
Alimentarios	3.246,82	1.032,89
Otros	5.869,47	2.377,47
<b>De capital</b>	<b>897,96</b>	<b>1.918,86</b>
Maquinaria	639,22	1.347,35
Transporte	61,74	442,75
Otros	197,01	128,76
<b>Intermedios</b>	<b>6.667,99</b>	<b>7.262,95</b>
Agrícolas	168,44	353,96
Industriales	6.499,54	6.908,99
<b>No clasificados</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Total</b>	<b>16.747,50</b>	<b>13.854,01</b>

(1) Datos provisionales.

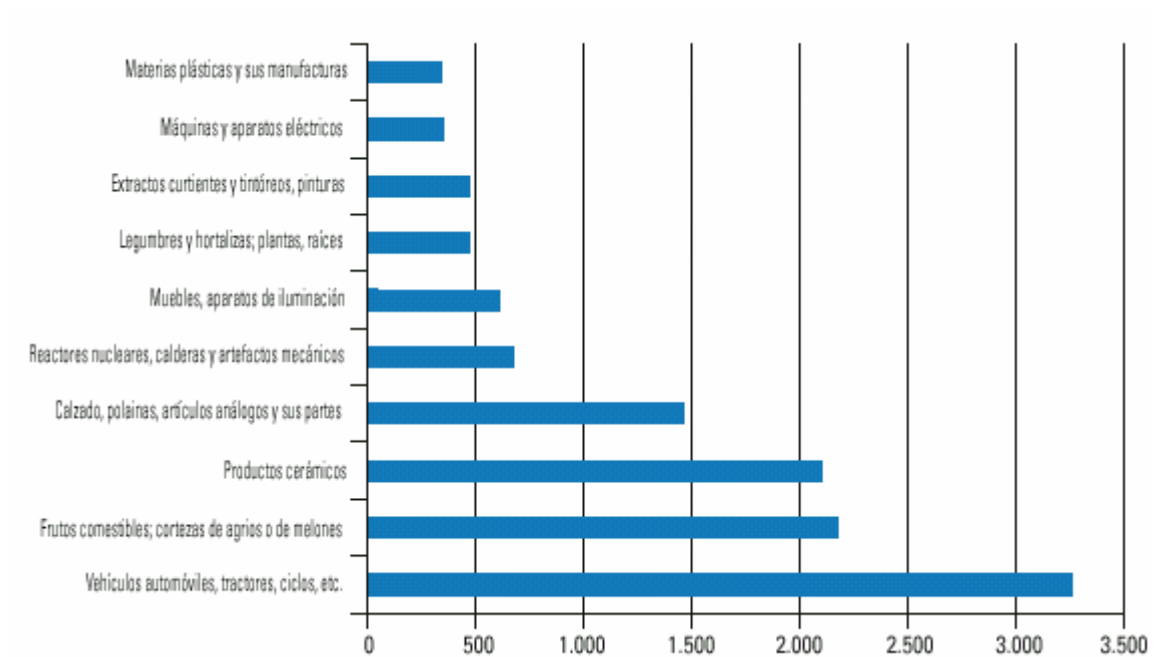
Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Exportaciones y expediciones por principales países de destino, 2002  
(millones de euros)**



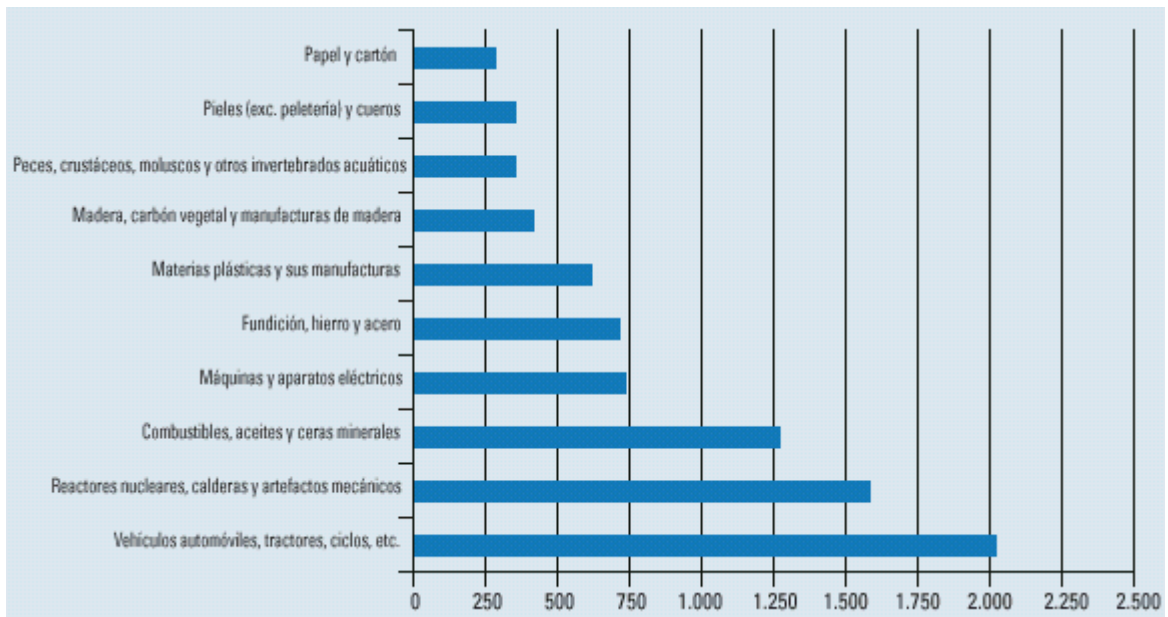
Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Principales productos exportados y expedidos, 2002 (millones de euros)**



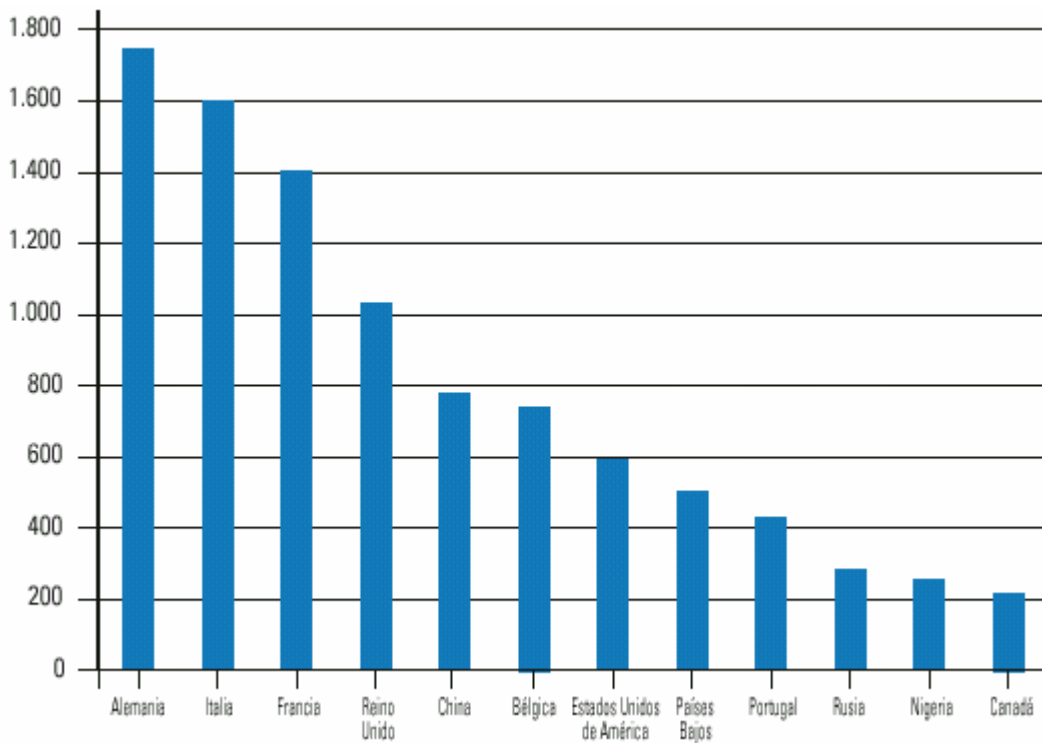
Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Principales productos importados e introducidos, 2002 (millones de euros)**



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

**Importaciones por principales países de origen, 2002 (millones de euros)**



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

### **3.3. Mercado de trabajo Valenciano**

En el año 2003 el mercado de trabajo en la Comunidad Valenciana se ha caracterizado por un considerable aumento de la población activa (especialmente entre las mujeres), unido a una desaceleración del crecimiento del desempleo favorecida por la generación de empleo de nuestra economía. Tanto la Encuesta de Población Activa (EPA) elaborada por el Instituto nacional de Estadística (INE) como los datos recogidos por el Instituto Nacional de Empleo (INEM) y el Servicio Valenciano de Empleo y Formación (SERVEF) corroboran esta evolución registrada por el mercado de trabajo de la Comunidad Valenciana durante el año 2003.

La población en edad de trabajar ha aumentado a lo largo de todo el año 2003, situándose este colectivo en el último trimestre en 3.524.800 personas, lo que ha supuesto un incremento del 1,1% en términos relativos. Por sexos, las mujeres han mantenido su peso en el 51,3% del total.

La población activa ha aumentado en todos los trimestres del año 2003, especialmente en la segunda mitad, alcanzando al finalizar el mismo un total de 2.026.600 personas, con un incremento en términos relativos del 2,3%. En términos promedio, esta variación se eleva hasta el 2,7%. El aumento experimentado por la población activa ha sido ligeramente inferior al del año 2002, cuando creció un 2,4% (3,2% en términos promedio).

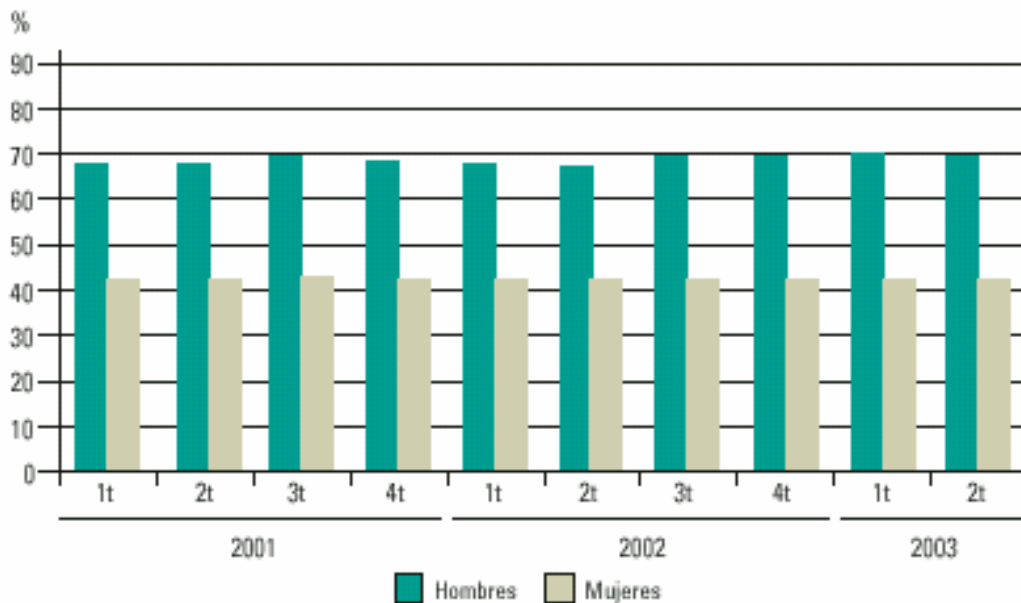


**Evolución trimestral de las variables básicas del mercado de trabajo en la Comunidad Valenciana, 2002-2003**

(En miles)	I Trimestre		II Trimestre		III Trimestre		IV Trimestre	
	02	03	02	03	02	03	02	03
Pobl. de 16 y más años	3.456,9	3.497,3	3.467,1	3.506,4	3.477,3	3.515,6	3.487,6	3.524,8
- Hombres	1.681,4	1.701,5	1.686,52	1.706,1	1.691,6	1.710,7	1.696,7	1.715,3
- Mujeres	1.775,4	1.795,8	1.780,6	1.800,3	1.785,7	1.804,9	1.790,1	1.809,5
Activos	1.927,1	1.991,2	1.941,7	1.991,9	1.953,7	1.999,7	1.980,2	2.026,6
- Hombres	2.254,9	1.190,3	1.155,7	1.187,5	1.176,3	1.190,7	1.178,2	1.200,5
- Mujeres	772,3	800,9	786,0	804,4	777,4	809,0	802,1	826,1
Ocupados	1.742,1	1.768,8	1.738,6	1.774,0	1.745,6	1.781,5	1.772,3	1.819,4
- Hombres	1.078,5	1.093,5	1.068,6	1.093,1	1.083,5	1.089,1	1.080,5	1.108,6
- Mujeres	663,5	675,3	670,0	680,9	662,0	692,4	691,8	710,8
Parados	185,1	222,5	203,1	217,9	208,1	218,3	208,0	207,2
- Hombres	76,3	96,9	87,1	94,3	92,8	101,6	97,7	91,9
- Mujeres	108,7	125,6	116,0	123,6	115,3	116,7	110,3	115,3

Fuente: EPA, INE.

**Evolución de la Tasa de actividad**



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

La evolución experimentada por la incorporación al mercado laboral en el año 2003, superior al aumento descrito por el colectivo en edad de trabajar, ha dado lugar a un aumento en la tasa de actividad de 0,8 puntos en la Comunidad Valenciana hasta situarse en el 57,0% en términos promedio.

De nuevo las tasas de actividad de nuestra Comunidad superan a las tasas medias nacionales (55,0%), situándose el diferencial en 2 puntos. Como ya ocurrió en el año 2002, el aumento de la actividad se ha visto favorecido por una mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo. Se ha producido un aumento de la población femenina en edad de trabajar del 1,1% frente a un incremento del 3,3% en la población activa femenina. Ha habido un aumento de 0,9 puntos en la tasa de actividad de las mujeres, situándose en el 44,9% como promedio del año 2003. En el caso de la población masculina también ha habido un aumento de su tasa debido a que el aumento entre la población en edad de trabajar ha sido del 1,1%, inferior al de los activos (2,2%) alcanzando una tasa del 69,8%. El diferencial entre las tasas de actividad de hombres y mujeres ha disminuido, si bien continúa siendo elevado (24,9 puntos). En el año 2002 las tasas de actividad masculina y femenina eran del 69,1% y 44,0%, respectivamente, con una diferencia entre ambas de 25,1 puntos porcentuales.

Por provincias, la población activa y las tasas de actividad han aumentado en todas ellas. En primer lugar, Castellón ha logrado el mayor aumento de sus activos, con una tasa de crecimiento del 3,3%, lo que ha permitido elevar su tasa de actividad hasta el 56,5%. Valencia y Alicante han experimentado incrementos en su población activa del 2,7% y 2,4%, respectivamente, que también han contrarrestado el aumento en la población en edad de trabajar de cada provincia, aumentando ligeramente sus tasas de actividad (0,1 punto porcentual en ambas provincias) hasta situarse en el 58,0% y 55,7%, respectivamente.

La población ocupada en la Comunidad Valenciana se situó en 1.786.000 personas, lo que supone un aumento en términos absolutos del valor promedio de 36.400 personas. De este modo se ha generado a una tasa del 2,1%, 0,6 puntos superior a la

experimentada el año anterior. Este crecimiento del empleo en nuestra Comunidad durante el año 2003, ha dado lugar a una desaceleración en el ritmo de crecimiento del desempleo estimado que ha sido del 7,7% frente al 14,2 en el año 2002.

La tasa de ocupación de nuestra Comunidad se ha situado en el 89,2%, medio punto inferior a la del año anterior, aunque sigue superando en 0,5 puntos a la tasa de ocupación española. En cuanto a la tasa de empleo en la Comunidad Valenciana, ésta ha aumentado en medio punto, pasando del 50,4% al 50,9% en el último año, superando en 2,1 puntos a la estimada para el conjunto de España, que ha experimentado un incremento ligeramente superior (0,9 puntos), situándose su tasa de empleo en términos promedio en un 48,8%.

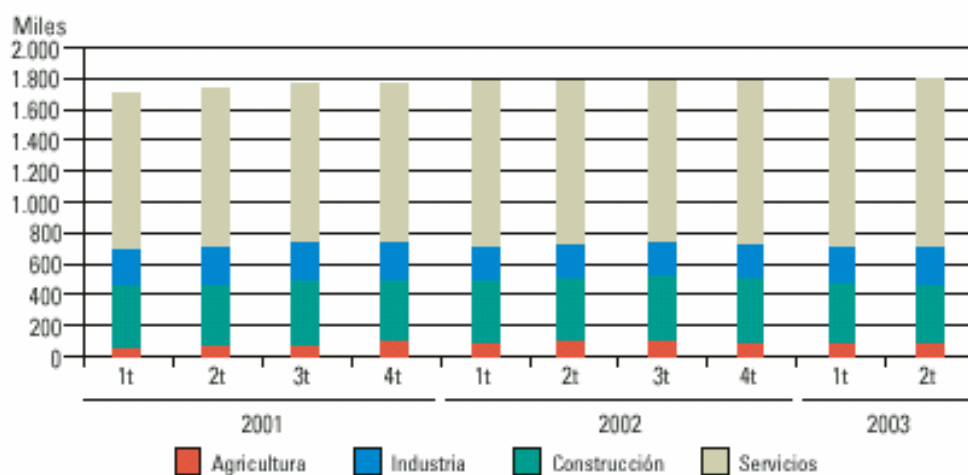
Por sexos, la tasa de empleo de los varones ha aumentado en 0,4 puntos alcanzando una tasa de 64,2%, mientras que el aumento estimado entre las mujeres se situaba en 0,6 puntos, con una tasa de empleo del 38,3%, si bien suponen como ya hemos comentado el 51,3% de la población en edad de trabajar. Así pues, durante el año 2003 han disminuido las diferencias que todavía existen entre ambos colectivos (25,9 puntos).

Por lo que respecta a la tasa de empleo por grupos de edad, cabe indicar en primer lugar que ésta ha tenido un comportamiento dispar. En 2003 para el conjunto de la población ocupada, el grupo de entre 16 y 19 años ha reducido su tasa de ocupación en tres décimas. Destaca el incremento en la tasa de empleo entre los jóvenes de 20 a 24 años cifrado en 3,5 puntos. El resto de grupos ha registrado variaciones poco significativas. En el caso de los varones, la evolución ha sido similar (+0,4 puntos), mientras que entre las mujeres la tasa de empleo sólo se ha reducido en aquellas de 55 y más años (-0,1).

Pasando al análisis de la ocupación por sectores, se ha producido una evolución desigual a lo largo del año. En la agricultura ha habido un retroceso en el número de ocupados, en el último trimestre del año, finalizando el mismo con 64.100 empleados en el sector, 2.100 ocupados menos que en el cuarto trimestre de 2002.

También la industria ha experimentado un descenso de 26.900 personas, un 6,3% en términos relativos. Por el contrario, la construcción ha generado empleo en relación al cuarto trimestre de 2002, aumentando el número de ocupados en 20.000 personas. Por último, el sector servicios sigue ocupando al mayor número de valencianos, con un 60,4% del total de empleados de la Comunidad Valenciana y ha creado empleo a una tasa del 5,3%, finalizando el año con un total de 1.119.500 ocupados, 56.000 más que en 2002.

### Ocupados por sector económico



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

El análisis sectorial por sexos pone de manifiesto que la ocupación de las mujeres sigue concentrándose mayoritariamente en los servicios y en determinadas ramas de la industria. El 80,4% de las mujeres ocupadas lo están en el sector servicios (ver Gráfico II.1.3) y suponen el 53,7% de la población ocupada en dicho sector (2,7 puntos más que el año anterior), mientras que en la industria lo hace el 15,9% (2,3 puntos menos que en 2002). Por otro lado, sólo el 1,9% de las mujeres ocupadas trabaja en la construcción, que ha perdido peso relativo respecto al año 2002, y el 1,8% en la agricultura, donde se ha producido un ligero aumento (0,2 puntos).

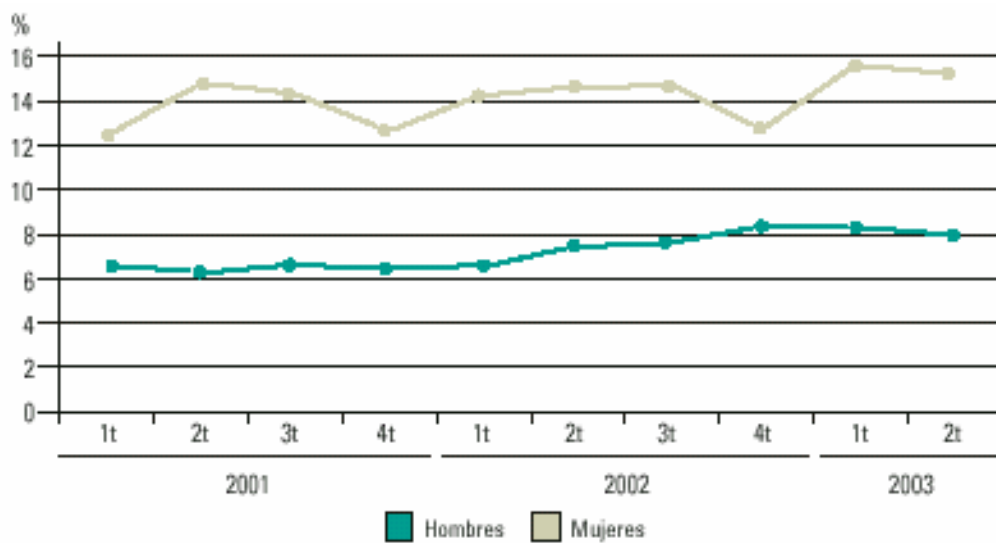
Al finalizar el año 2003, el número de parados estimados en nuestra Comunidad ascendía a 207.100 personas, cifra inferior a la registrada un año antes en un 0,4%. En términos promedio el desempleo se ha situado en 216.500 personas, con un

aumento del 7,7% en relación a 2002. Las mujeres siguen suponiendo el mayor porcentaje del total de desempleados con un 55,6% del mismo, si bien dicho porcentaje se ha reducido en 0,4 puntos en el año 2002.

La tasa de paro estimado para ambos sexos ha aumentado en medio el último año hasta situarse en el 10,8% de la población activa. En el caso de las mujeres la tasa de paro se sitúa en el 14,9% frente al 8,1% de los varones. En ambos casos, las tasas son inferiores a las registradas en España, donde la tasa de desempleo femenino alcanza el 15,9% y la masculina el 8,2%.

Las tasas de paro más elevadas siguen siendo las de las mujeres más jóvenes. Concretamente, las mujeres entre 16 y 19 años alcanzan una tasa de desempleo del 36,2%, seguidas por el colectivo de mujeres entre 20 y 24 años con un 20,4%.

### Tasa de paro



Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

El paro entre los jóvenes que buscan su primer empleo ha disminuido durante el año 2003, situándose en términos absolutos en 21.100 personas lo que ha supuesto una disminución de 3.500 desempleados, es decir, un 14,1% en términos relativos. Entre

los varones se ha producido un descenso del 14,5% y entre las mujeres del 13,9%, representando éstas el 55,5% de este colectivo.

Por lo que respecta al tiempo de duración en la búsqueda del primer empleo, ha habido cambios significativos entre el colectivo de parados de más larga duración al disminuir su porcentaje en 3,9 puntos en relación al año anterior, representando el 13,2% del total de desempleados. Los parados que llevan menos de 6 meses en esta situación han aumentado en relación al año anterior y suponen el 42,9% del total (el 41,4% en el año 2002). Por su parte, los parados entre 6 meses y 1 año y de 1 año a 2 años también han aumentado, pasando a representar el 18,5% y el 15,0%, respectivamente.

Por provincias, las tasas de paro han variado de forma distinta respecto al año anterior. En Castellón la tasa de desempleo ha aumentado aunque sigue registrando la menor tasa de paro estimado, y una de las más bajas de España, con un promedio del 6%, destacando la reducida tasa de paro entre los hombres que se sitúa en el 3,9% mientras que las mujeres alcanzaban el 9,0%. Por su parte, en Valencia el número de parados estimados suponía un 11,1% de su población activa (8,0% hombres y 15,6% mujeres) reduciéndose en tres décimas.

En Alicante este porcentaje representaba el 11,9% (9,5% hombres y 15,6% mujeres). Por otro lado, cabe indicar que el número de parados por sectores ha aumentado en todos ellos, excepto en la agricultura que se ha reducido ligeramente (ha pasado de 7.500 a 7.300 personas en 2003). En la industria se ha producido el mayor aumento tanto en valores absolutos como en tasa de paro quedando esta última en el 9,5%. Por su parte, la construcción y los servicios han registrado aumentos inferiores, quedando sus tasas de desempleo en el 7,0% y 8,7%, respectivamente.

El estudio comparativo entre los sectores autonómicos y nacionales muestra en primer lugar, que los parados de la agricultura han reducido ligeramente su peso relativo en relación al número de parados del sector en el ámbito nacional, pasando

del 4,3% al 4,2%, aumentando esta relación en el resto de sectores. En la industria se ha pasado de un 15,1% a un 17,2%, en la construcción del 8,5% al 8,9% y, finalmente, los servicios del 10,6% al 11,4%. Por otro lado, se observa una estructura diferenciada entre ambos ámbitos. Así, los parados de la agricultura de la Comunidad Valenciana representan el 4,3% del total desempleados que han dejado su último empleo hace menos de 2 años en nuestra Comunidad frente al 11,4% en el caso español.

En la industria, sin embargo, el peso relativo de los parados se situó en el 25,0% mientras que en España este porcentaje se reduce al 16,3%. El diferencial es menos significativo en la construcción y los servicios. Por comunidades autónomas el número de parados ha tenido una evolución desigual. En Ceuta y Melilla, Islas Baleares y Aragón se han producido las tasas de variación interanuales más elevadas de desempleo en términos promedio (85,1%, 32,2% y 18,4%, respectivamente). Por el contrario, La Rioja y Extremadura han experimentado los mayores descensos con un 10,8% y un 8,0%.

Por lo que respecta a las tasas de paro, las más elevadas correspondieron de nuevo a Andalucía (18,6%), Extremadura (17,4%) y Galicia (12,6%). Por otro lado, las comunidades con menor tasa de desempleo fueron Navarra (5,5%), La Rioja (6,1%) y Aragón (6,3%). La Comunidad Valenciana se sitúa en una posición intermedia con una tasa del 10,8%, inferior en medio punto a la media de España.

***Promedio anual de la tasa de paro por sector económico, 2003***

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Alicante	14,2	13,5	7,5	8,4
Castellón	3,2	3,6	3,8	6,2
Valencia	9,0	8,5	7,3	9,3
C. Valenciana	9,7	9,5	7,0	8,7
España	15,5	9,5	9,0	7,8

Fuente: INE, EPA.

**Trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral  
(media anual),2002 (miles)**

<b>Total trabajadores afiliados a la Seguridad Social en alta laboral</b>		<b>1.657,5</b>	
<b>Según régimen</b>		<b>Según sector de actividad</b>	
Régimen general	1.263,8	Agrario	90,3
Régimen especial Trabajadores autónomos	297,9	Industrial	351,4
Régimen especial Agrario	78,9	Construcción	199,2
Régimen especial Empleado del Hogar	12,0	Servicios	1.015,5
Otros regímenes especiales	4,9	No consta	1,2

Fuente: Instituto de Estadística de la Comunidad Valenciana.

Acudiendo a los últimos datos de referencia, la tasa de paro de la Comunidad Valenciana se sitúa en el tercer trimestre de 2004 en el 10,7% de la población activa, 0,8 puntos por encima del trimestre anterior y 0,3 puntos por debajo de la de hace un año.

Por provincias las tasas de paro son de 10,4% en Alicante, 7,0% en Castellón y 11,58% en Valencia. De esta manera, sobre el trimestre anterior, sube 1,9 puntos en la provincia de Valencia, disminuyendo 0,3 y 0,4 puntos en las provincias de Alicante y de Castellón respectivamente. En España, la tasa de paro en el tercer trimestre de 2004 es de 10,54%, 0,39 puntos menos que en el trimestre anterior y 0,63 puntos menos que hace un año.



Fuente: EPA.



#### **4. EL CONCEPTO DE DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL**

Decíamos al comienzo de este estudio que, asociado al escenario de la globalización económica, aparece el factor de la deslocalización empresarial. En este sentido interesa detenerse en el análisis de este factor.

Acudiendo al trabajo de Blanca Sanchez-Robles, “La deslocalización empresarial”, señala esta autora como de vez en cuando surge algún término que está de moda durante varios años, hasta que deja paso al siguiente vocablo. Si al final del siglo pasado fue la globalización, al inicio del presente parece ser la deslocalización. Antes todo el mundo hablaba de la primera, ahora todo el mundo habla de la segunda, hasta el punto que el tema me ha intrigado y he decidido dedicar unas líneas a profundizar en el fenómeno de la deslocalización.

Una empresa (normalmente multinacional) se deslocaliza cuando traslada su actividad de un lugar a otro. Esto ya indica que el término es un tanto ambiguo, ya que el traslado de una planta de Philips del bajo Penedés a Moravia es deslocalización para los catalanes y localización para los checos. No obstante, cada cual ve las cosas, como es lógico, desde su punto de vista. No es difícil intuir las causas que explican estos cambios de residencia empresarial.

Las empresas se mueven buscando costes laborales moderados, estabilidad política, instituciones que otorguen un mínimo de confianza e impuestos razonables. A veces también se busca acceder a nuevos mercados. Cada compañía perseguirá estos elementos en una proporción distinta, pero probablemente todas estas razones pesan en la decisión de instalar una planta en A o en B, o en trasladarla de A a B. Hace años se hablaba también de factores como las infraestructuras o el capital humano. Ahora parece que el protagonismo de estas variables es menor. Es necesario también un mínimo de capital social en el país receptor (término acuñado por el economista Abramovitz), consistente en carreteras, puertos, un determinado nivel de educación en la población y una cierta estabilidad política.

De hecho, la existencia de esta mínimo en buena parte de los países de Latinoamérica, y su ausencia en casi todos los de África, explica que los primeros hayan atraído considerables flujos de inversión directa externa en las últimas décadas, lo que no ha ocurrido en los segundos.

Cuando hablamos de países que ya han alcanzado un cierto nivel de desarrollo y estabilidad en sus instituciones, como pueden ser bastantes países de Europa del Este o de Asia, entonces está claro que una empresa elegirá aquel más competitivo en términos de costes laborales (que, en último término, constituyen la partida de más peso en la cuenta de resultados). Y determinados avatares que generan cierta inestabilidad o, al menos, incertidumbre sobre el futuro en los directivos empresariales, como los cambios en los gobiernos regionales o el terrorismo, juegan un papel indiscutible.

Está claro que no vamos a competir en costes laborales con Bulgaria, al menos en los próximos 100 años, pero también lo está que las autoridades e instituciones del país local deben ser extremadamente cuidadosas para no ahuyentar a la inversión extranjera, que, como tantas veces se ha dicho en estas páginas, crea empleo, facilita la transmisión de tecnología y know-how más adelantado y en definitiva, potencia el crecimiento económico.

Podemos entender deslocalización como el fijar algo fuera de unos límites determinados, aplicado al mundo empresarial, podría significar fijar las empresas fuera de los límites de un determinado país, sacar esas empresas de un país concreto. Marta Muñoz Guarasa define el término deslocalización empresarial como el traslado de actividades productivas desde países industrializados a países en desarrollo caracterizados por poseer niveles sensiblemente inferiores a su renta per cápita y, por consiguiente, en el salario medio de la población empleada.

Es decir, se trataría de que las empresas ubicadas en un país o región se trasladen a otro menos desarrollado, con el objetivo principal de reducir costes laborales, ya que los salarios en el país o región destino, son inferiores a los de origen. Las empresas consiguen así mejorar su competitividad en el mercado, ya que los costes de producción son inferiores y pueden, disminuir el precio de venta de sus productos, o incrementar el margen de beneficio empresarial. Actualmente, la deslocalización no responde exclusivamente a un ahorro en el coste de la mano de obra, y existen otras múltiples causas que pueden provocar este traslado de la actividad empresarial.

La citada autora en el artículo publicado en el Boletín Económico de Información Comercial Española, define el término ya comentado de manera más amplia: "se considera deslocalización de la inversión directa extranjera a aquel proceso por el cual una empresa de capital foráneo situada en un país toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente para situarla en otro país, cualquiera que sea la causa que la determine".

Como señalan los documentos de la UNCTAD la deslocalización (offshoring) localiza la producción en otro país. Ésta puede darse de dos formas básicamente:

- Internalizada: La producción está en manos de una empresa filial de otro país; se trata de una "deslocalización intreaempresarial" que también se denomina cautiva. Así, pues, se crearían filiales de la empresa propia en el extranjero.
- Externalizada: la producción se subcontrata a otra empresa extranjera; se denomina "deslocalización subcontratada". Es decir, se trata de la subcontratación (outsourcing) de un servicio a otra empresa o proveedor.

En el "Informe sobre las inversiones en el mundo 2004: El giro hacia los servicios" de la UNCTAD se señala que las últimas tendencias en deslocalización se están centrandó en el sector servicios. Se puede ampliar información sobre este aspecto en el apartado deslocalización en los servicios. La deslocalización puede dar lugar a dos situaciones básicamente:

- que las empresas cierren completamente sus plantas productivas en el país originario (y más desarrollado).
- que las reduzcan a un nivel meramente representativo.

En los dos casos, los efectos son muy similares, siendo su principal diferencia la dimensión de los mismos. Una inversión nueva en un país determinado, implica una desinversión en el país de origen. Por esto, los efectos sobre el país de origen son opuestos a los del país destino.

El principal problema social derivado de la deslocalización en el país de origen es el desempleo generado al cerrar las plantas, o al reducir la producción de las mismas.

Según Blanca Sánchez Robles la decisión de una empresa de localizar sus plantas productivas en un destino concreto en función de varios factores. Los principales son:

- costes laborales.
- estabilidad política.
- confianza en las instituciones.
- carga impositiva.

Así, en función del peso que cada empresa dé a cada factor, valorará más el ahorro de costes (mano de obra e impuestos), seguridad, etc. A estos elementos hay que añadir:

- un nivel mínimo de infraestructuras en el país receptor: transportes y comunicaciones terrestres, aéreas y marítimas.
- cualificación / educación de la población del país receptor.

Estos dos últimos elementos han determinado que la inversión directa extranjera se desvíe hacia países de Asia y de Latinoamérica antes que hacia África, donde ni las infraestructuras, ni la cualificación, ni la estabilidad política hacían viable la inversión en la mayor parte de los países. Por este mismo motivo, con la ampliación

de la Unión Europea, los países de la Europa del Este salen muy beneficiados, ya que tienen ventaja competitiva en prácticamente todos los puntos señalados (cualificación de la población, infraestructuras, comunicaciones, estabilidad política e institucional, etc.). Este punto lo trataremos de forma más amplia en el siguiente apartado de este especial: Ampliación de la Unión Europea y en el apartado La deslocalización en el mundo.

En el artículo reseñado de Marta Muñoz Guarasa se señalan tres indicadores para medir la presencia de capital extranjero en un país:

- Control que tienen las empresas extranjeras sobre la actividad económica del país (medible por el número de empresas extranjeras sobre el total, o por la producción de empresas foráneas, su valor añadido, su nivel de ventas, el empleo generado, etc.).
- Flujos de inversión extranjera directa.
- Stock de inversión extranjera.

Según Blanca Sánchez Robles, para evitar la salida masiva de empresas de un país, se deben dar una serie de cambios, como son:

- aceptar condiciones de trabajo más exigentes.
- subidas de sueldo más moderadas.
- mercado laboral más flexible.
- moderación impositiva por parte de los gobiernos locales, regionales y nacionales.
- liberalizar los horarios comerciales.

Estas ideas son también defendidas por otros autores como Pedro Schwartz, que indica que la deslocalización es sólo un efecto de la competitividad del mercado, donde las empresas, para ser competitivas, buscan las mejores condiciones para decidir al instalación de sus plantas productivas.

## **5. LA ESTRATEGIA DESLOCALIZADORA DE LA EMPRESA**

En los últimos años se ha convertido en un hecho bastante frecuente la aparición en los medios de comunicación españoles de noticias sobre empresas que deciden trasladar cierto tipo de actividades productivas a otro país, o incluso plantean el caso más extremo de clausurar sus establecimientos en España por considerar que no son suficientemente rentables. Esta clase de noticias causa una fuerte alarma social, sobre todo entre los trabajadores afectados, y más cuando se conoce, aunque la empresa nunca lo manifieste explícitamente, que las razones para cerrar la factoría o trasladar la producción se centran en la intención de abrir otra allá donde se ofrezcan mayores ventajas comparativas, sobre todo en términos de costos laborales.

El estudio de la Fundació Pau i Solidaritat País València (ICEI Milano), “La globalización y las estrategias de deslocalización productiva” pone de relieve como este fenómeno que tanto llama la atención a la opinión pública y que con frecuencia impacta fuertemente a las zonas afectadas es lo que conocemos como deslocalización productiva. Conviene detenerse en las conclusiones mostradas por este trabajo en cuanto a la estrategia de deslocalización de las empresas.

Esta ha venido a definirse como la transferencia sobre el territorio de otro país de una actividad industrial o de un servicio precedentemente realizado sobre el territorio nacional. Normalmente este traslado se realiza de países industrializados a países en desarrollo donde los salarios medios son mucho más bajos. La deslocalización es una de las tantas formas en que se expresa el proceso de internacionalización productiva de la empresa, aunque ésta no necesariamente tiene que estar asociada a la creación de una nueva factoría en el extranjero, ni al cierre de la empresa en el país de origen.

Se ha venido produciendo en las últimas décadas un proceso de mundialización de la producción que ha supuesto la deslocalización de actividades productivas. Aunque este estudio propone hablar de nueva localización porque el término

deslocalización no deja de ser una visión formulada unilateralmente desde el centro del sistema económico.

En un escenario de competencia global, las multinacionales tratan de conseguir una mayor ventaja competitiva a través de la presencia internacional, disponiendo de filiales en gran medida autónomas en cada país que son coordinadas activamente, es decir, que la inversión directa en el exterior no tiene por qué conllevar necesariamente deslocalización productiva en el sentido de que en algunas ocasiones se puede crear una nueva fábrica en el extranjero sin trasladar producción de la empresa del país de origen, lo que aunque no elimina todo el empleo en el país de origen sí que supone una cierta pérdida de capacidad de generación de puestos de trabajo en el mismo. Las empresas que siguen este camino responden más a una estrategia de crecimiento que a una lógica de reorganización empresarial.

En la base de este proceso se encuentran diferentes fenómenos, como el incremento del comercio internacional y, por tanto, de la competencia, la incorporación a la industrialización de países emergentes, las facilidades que suponen las innovaciones tecnológicas y el abaratamiento de los transportes y las comunicaciones, el aprovechamiento de los enormes diferenciales de salarios y niveles de vida, las economías de escala en muchas actividades y muy señaladamente la enorme expansión que han tenido durante las últimas décadas las empresas transnacionales.

Se cifra que en la actualidad existen unas 63.000 empresas transnacionales (no financieras), las cuales generan, con sus 800.000 filiales, más de la tercera parte de la producción mundial. La expansión de este número de empresas ha resultado espectacular en las últimas décadas, pues en los años setenta, sólo unos centenares de firmas podían cualificarse de este modo.

Además las empresas transnacionales realizan más del 50% del total de las exportaciones mundiales y el 90% de estas empresas se ubican en los tres polos de lo que se conoce como la tríada (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea), mientras que ninguna de ellas corresponde a los países en desarrollo.

De las cien primeras unidades económicas mundiales (clasificadas por su volumen de PIB o de ventas), 51 son países y 49 son empresas. Así, por ejemplo, el volumen de operaciones de General Motors es superior al PIB de Dinamarca, el de Exxon-Mobil supera el de Austria, las ventas de General Motors y Ford superan el PIB de toda el África subsahariana y las 23 mayores empresas venden más que países como la India, Brasil, Indonesia o México.

Este no es un proceso, sin embargo, que se haya producido de la noche a la mañana o espontáneamente, en particular por lo que respecta a las empresas del sur de Europa. Hay que tener en cuenta que en escasas ocasiones una empresa se crea con la intención inicial de ser multinacional sino que más bien la expansión internacional normalmente es consecuencia de un proceso lento y gradual determinado por diferentes fases a lo largo de las cuales se va adquiriendo mayor experiencia y la información necesaria para acceder al mercado extranjero de forma más segura.

El proceso de internacionalización se inicia con una serie de estrategias menos comprometidas en lo referente a inversión de recursos, como puede ser la exportación de productos de forma regular o no. Una vez que la empresa dispone de una mayor cuota de mercado en el exterior, opta por una estrategia que supone un mayor riesgo como la creación de empresas propias de distribución en otros países con programas específicos de marketing para el mercado en el que pretenden introducir sus productos.

Pues si bien es cierto que la globalización comporta una convergencia en gustos y preferencias que permiten comercializar un mismo producto en varios países aplicando políticas muy estandarizadas, también es cierto que se mantienen ciertas diferencias específicas entre los mercados.



Finalmente, cuando el nivel de incertidumbre acerca del funcionamiento del mercado extranjero se reduce por la acumulación de experiencia puede ser que se llegue a la inversión directa en el exterior.

En este sentido, para analizar el grado de internacionalización de una determinada actividad productiva, debe tomarse en consideración el hecho de que un sector es de ámbito internacional si, desde el punto de vista de la demanda, los compradores tienen la posibilidad de sustituir fácilmente productos nacionales por productos importados y si, desde el punto de vista de la oferta, los fabricantes pueden dirigir con facilidad su oferta desde los mercados nacionales hacia los exteriores. En este caso, por tanto, se trata de productos con una demanda amplia y con unas características de estandarización que los hacen fácilmente sustituibles independientemente de dónde hayan sido fabricados.

El hecho que puede llevar a que una empresa de ámbito local decida convertirse en una multinacional que actúa en multitud de países es debido normalmente a varias razones desencadenantes de la expansión en el extranjero a través de la inversión directa en el exterior (IDE). No se tratan únicamente de variables económicas sino que hay otro tipo de variables culturales, políticas, idiomáticas, tratados de cooperación, etc.

Existen diversas teorías económicas que intentan explicar el fenómeno de la IDE. Así, el enfoque dominante es el que se ha venido a denominar perspectiva ecléctica de Dunning, según la cual una empresa opta por multinacionalizarse si puede combinar las ventajas competitivas propias (es decir, su capacidad para producir y vender bienes y servicios a escala internacional más baratos, de mejor calidad o totalmente nuevos con respecto a sus competidores), que son movilizables transnacionalmente, con los factores atractivos de localización en el país de destino, que generalmente no son movilizables. Según esta teoría económica, la inversión directa en el exterior responde razonablemente a una estrategia de supervivencia o a una estrategia de expansión a partir de las cuales la empresa pretende mantener, modificar o mejorar sus ventajas competitivas.

Cuando hablamos de una estrategia de supervivencia o defensiva nos referimos a la que siguen aquellas empresas que plantean la necesidad de deslocalizar ciertas actividades productivas que hasta el momento se realizaban en el país de origen, o incluso el cierre del centro productivo local, con la excusa de que es imprescindible ajustar los costes y reorganizar el sistema de producción para mejorar la competitividad de la empresa. Lo que ocurre es que frecuentemente esta expectativa de supervivencia no responde más que a una búsqueda de reducción de costes de producción, para aumentar el margen de beneficio a través de la utilización de una mano de obra más barata o de un aprovechamiento de ventajas de localización fomentadas por el apoyo institucional en el país de destino.

El principal objetivo de las empresas que realizan inversiones directas defensivas es seguir la misma estrategia que las empresas competidoras, en el sentido de que, si las empresas líderes en el mercado realizan inversión directa en el exterior, las demás han de actuar de la misma forma. Este tipo de inversiones se producen sobre todo en países con ventajas de costes (laborales, de materias primas...) y en sectores intensivos en mano de obra que basan su competencia fundamentalmente en los precios.

Por otra parte, la estrategia de expansión u ofensiva hace referencia a aquellas empresas que deciden crear nuevos establecimientos en el extranjero por diversas razones: buscan entrar en nuevos mercados en los que pretenden lanzar productos nuevos o ya existentes y que ofrecen oportunidades de crecimiento inmediatas o futuras; o intentan extender su imagen de marca para poder acceder más fácilmente a un mercado; o pretenden aproximarse más a sus consumidores finales (“integración hacia delante”) o hacia sus fuentes de materias primas (“integración hacia detrás”) con la finalidad de tener un mayor control del proceso productivo. En definitiva el objetivo es estar cerca de la demanda para poder captar mayor cuota de mercado y dominarlo. El factor determinante no son, por tanto, los menores costes de producción del país extranjero, sino estrategias productivas, organizativas o comerciales de la empresa.

Sin embargo, debe tenerse muy presente que esta distinción teórica entre un tipo y otro de estrategias, frecuentemente encuentra un difícil acomodo en la realidad. En efecto, a menudo nos encontramos con que, cuando nos referimos a las pequeñas y medianas empresas que se han internacionalizado, no se puede diferenciar claramente si la estrategia seguida por una empresa tiene un carácter defensivo u ofensivo, pues puede suceder que ambos tipos de estrategia se complementen.

Si bien es cierto que la existencia de las multinacionales españolas es anterior al siglo XX, estas toman un mayor impulso en la década de los años 60 con la apertura de la economía española al exterior, y sobre todo empiezan a ser un fenómeno corriente a finales de los años 70, aunque su envergadura no se conoce públicamente hasta la segunda mitad de los años 80, con la integración de España en la Comunidad Europea y en el Sistema Monetario Europeo. De tal forma que es durante las últimas tres décadas cuando la empresa española ha experimentado una serie de cambios profundos en su proceso de internacionalización.

Respecto a las razones por las cuales las empresas españolas deciden invertir en el exterior, podemos constatar que existen diferencias significativas entre las ventajas teóricas que puede aportar este tipo de estrategia y aquello que realmente buscan las empresas en su actuación concreta. Así, si nos centramos, en primer lugar, en el plano teórico, se señalan tres tipos de razones por las cuales las empresas se deslocalizan:

La búsqueda de eficiencia, fundamentalmente a través de la reducción de costes. Esta estrategia se encontraría sobre todo en empresas industriales, las cuales invertirían en el exterior buscando fundamentalmente unos menores costes, en particular los de carácter laboral.

La explotación de recursos naturales, disponibles en abundancia y, por tanto, a bajo coste en el país receptor de la inversión, estrategia que seguirían preferentemente empresas del sector primario (agricultura, pesca, minería...) y del agroalimentario. Respecto a las razones por las cuales empresas españolas deciden invertir el

exterior, podemos constatar que existen diferencias significativas entre las ventajas teóricas que puede aportar este tipo de estrategia aquello que realmente buscan las empresas su actuación concreta.

La explotación de mercados. Se trataría, por tanto, de invertir en el exterior para ganar participación en nuevos mercados o en aquellos en los que ya se tiene presencia, mediante una mejor situación respecto a los mismos. En esta dirección actuarían tanto empresas industriales como de servicios. Sin embargo, la concreción real de estas posibilidades teóricas resulta frecuentemente bastante más limitada. Sirvan a modo de ejemplo las motivaciones citadas por las empresas españolas para invertir en el exterior.

En este sentido, destacan, sobre todo, las vinculadas a insertar la deslocalización dentro de una estrategia de reestructuración de la empresa y a la reducción de costos laborales. Significativamente, son sobre todo las empresas con un nivel tecnológico bajo las que aducen mayoritariamente los menores costos de la mano de obra como motivación fundamental (casi exclusiva) para trasladar su actividad a otros países.

Otro tipo de razones, que frecuentemente se utilizan como justificación aparente de la decisión de invertir en el exterior tienen, sin embargo, muy poca importancia a la hora de decidir las estrategias seguidas por las empresas. Ni las menores regulaciones institucionales y exigencias medioambientales en los países de destino tienen – a pesar de su posible importancia en algunas actividades concretas – un peso significativo a la hora de decidir la deslocalización. Y sobre todo sorprende el hecho de que factores que a menudo se consideran decisivos en estos procesos, como son la proximidad a los mercados exteriores o la absorción de marcas instalaciones y mercado de los competidores, pesan muy poco en las estrategias deslocalizadoras de las empresas españolas.

Predominan, por tanto, las estrategias puramente defensivas orientadas a reducir los costos, sobre todo los laborales, y a conseguir una mayor disponibilidad (sumisión) de la mano de obra. Un buen ejemplo de este tipo de planteamiento, lo constituye el

de las empresas industriales españolas que en los últimos años han invertido en Marruecos. De acuerdo con recientes estudios, la mayor parte de estas empresas han realizado sus inversiones buscando aprovechar unos costes laborales reducidos. En algunos casos, se cita además como motivos complementarios la proximidad geográfica entre España y Marruecos – lo cual facilita mucho el transporte, en particular en los procesos de subcontratación – y las ayudas e incentivos a la inversión que concede este último país. Sólo en unos pocos casos aparecen otras razones entre los determinantes de la inversión. Entre estas razones destacan el propósito de tener presencia en el mercado marroquí – combinado, lógicamente, con la obtención de menores costes laborales que permiten precios competitivos en dicho mercado – o la explotación de recursos naturales existentes en Marruecos (industria agroalimentaria).

La deslocalización empresarial puede adoptar diversas formas. Siguiendo los pasos de una reciente investigación sobre el tema , podemos clasificar estas formas (salvo las dos primeras, todas las demás suponen inversión directa en el exterior) de la siguiente manera:

- Subcontratación de mercado (sin vínculos organizativos entre empresas).
- Subcontratación dependiente (con fuertes vínculos organizativos entre empresas).
- Participación minoritaria en una empresa existente.
- Creación de una empresa mixta con una empresa del país de destino (jointventure).
- Participación mayoritaria o total en una empresa existente.
- Creación de una empresa nueva (filial).
- Delegación comercial.

Lógicamente no todas las formas de deslocalización son iguales, ni implican el mismo grado de compromiso para la empresa matriz, ni tienen los mismos efectos sobre el país receptor. En general, puede afirmarse que la IDE supone un mayor grado de compromiso y una perspectiva más a largo plazo por parte de la empresa inversora, que la subcontratación.

De acuerdo a este estudio, esta última “supone una estrategia débil de compromiso productivo, puesto que no requiere la creación de nuevas instalaciones o la realización de cuantiosas inversiones. En la medida en que la empresa contratante pretenda asegurar los suministros en términos de plazos de entrega y calidad, la subcontratación tenderá a establecerse sobre la base de contratos o vínculos organizativos a medio o largo plazo, que pueden implicar financiación, transferencia de tecnología, controles sobre la gestión, etc. es decir, mayor compromiso de recursos.

Podemos, por tanto, constatar que, a pesar de ser un proceso relativamente reciente, la internacionalización (traducida frecuentemente en deslocalización) de las empresas españolas se ha desarrollado de manera importante y muestra una diversidad de motivaciones y, en consecuencia, de estrategias, aunque la búsqueda, al amparo de la globalización, de aprovechar las ventajas derivadas de los menores costes laborales en el Sur tiene un peso muy importante, sobre todo en las actividades manufactureras más tradicionales.

## **6. GLOBALIZACIÓN, DESLOCALIZACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO**

El fenómeno deslocalizador conlleva claras implicaciones en las relaciones laborales de los trabajadores en múltiples aspectos. Esta circunstancia además queda acentuada en situaciones como la actual donde, debido a la inminencia de los cambios en el escenario macroeconómico motivado por la ampliación del mercado de la Unión Europea, existirán consecuencias en las condiciones de los trabajadores.

En el estudio de la Unión General de Trabajadores relativo a las repercusiones sociales de la ampliación de la UE, se evidencian una serie de temores en la sociedad española frente a la ampliación como la pérdida de fondos estructurales y de cohesión, la pérdida de fondos de la PAC, los posibles flujos migratorios, la pérdida de peso en la Unión Europea de España y del sur y la deslocalización de empresas o de producción.

Este último factor supondría la posibilidad que las empresas ubicadas en España se desplazasen o deslocalizasen parte de su producción al Este, aprovechando las ventajas comparativas, fundamentalmente ayudas fiscales y bajos costes laborales, junto con una mano de obra bien cualificada. O que aprovechando las mismas ventajas, la Inversión Exterior directa ya sea comunitaria o extra comunitaria se dirigiese hacia estos países en detrimento de España. Siempre es un peligro, que podría reducir la ya escasa creación de empleo en nuestro país. Pero la amenaza no sólo viene del Este, obviamente los vecinos del sur son serios competidores en este terreno. De hecho ya se ha producido, con el desplazamiento del 10% de la producción del SEAT Ibiza a Bratislava. Y es el sector automovilístico el que parece más proclive a sufrirlo, especialmente, aunque no sólo, en las fases de montaje, que son de las más intensivas en mano de obra poco cualificada. A pesar de ello se afirma que la producción a corto y medio plazo está garantizada, y que no será preocupante si se adoptan las medidas oportunas para adecuarnos a la nueva situación, recalcando como imprescindible mayor inversión en I+D y en definitiva especializarse en productos tecnológicamente más avanzados y de mayor calidad.

Respecto a la inversión directa, es cierto que los candidatos UE han acumulado un fuerte stock de inversión directa extranjera, lo que ha contribuido a su recuperación económica y a crecer por encima de la media de la UE. Las inversiones directas dependen igualmente de las ventajas comparativas, y entre ellas vuelven a mencionarse en los estudios consultados las ventajas fiscales y las ayudas a la instalación de nuevas empresas, la buena preparación de la mano de obra y los bajos costes salariales. Se menciona igualmente, la proximidad geográfica a los mercados Europeos, fundamentalmente Alemania y Francia.

En cualquier caso, la competencia por conseguir inversión directa entre España y los países del Este, no puede basarse en los costes laborales. Además éstos sólo tienen un cierto peso en las decisiones de inversión, siendo ampliamente superados por otros conceptos como mayor cualificación de la mano de obra, que normalmente lleva aparejada más productividad y más innovación, o el acceso a otros mercados, las infraestructuras disponibles, etc. Pese a los llamamientos que se hacen a la necesidad de tener a estos nuevos actores en cuenta a la hora de prepararse para los efectos, no parece que tampoco en este ámbito representen un grave peligro para la economía española, quien podrá seguir contando con flujos importantes de Inversión Directa. Por lo que se refiere a la inversión de las empresas españolas en los países del este, otra vez llegamos tarde, con lo que la presencia es casi testimonial, un 0,5% del PIB de los candidatos. No participamos en los procesos de privatización, pero parece que en la actualidad hay una tendencia a mejorar las posiciones, aunque sigue siendo muy modesta. La opinión más extendida es que para que las empresas y la economía española puedan beneficiarse de la ampliación, deberán hacer un esfuerzo de mayor presencia y de mayor relación con los países candidatos.

En este sentido, acudiendo a reciente artículo publicado en el diario El País pone de relieve las implicaciones existentes en el mercado de trabajo como consecuencia de la ampliación. Se señala como hemos asistido a una sucesión de noticias sobre empresas alemanas, francesas, holandesas y belgas que están negociando acuerdos que tienden a evitar la deslocalización de las mismas a países de Europa del Este con unas condiciones laborales juzgadas como más favorables por las empresas.



Normalmente, las contraprestaciones de estos acuerdos consisten en garantizar por la empresa un volumen determinado de empleo en periodos relativamente largos (una década), a cambio de un compromiso inmediato de incrementar el tiempo de trabajo sin el correspondiente incremento salarial. A veces, este último extremo se aplica de una forma específica a determinados niveles directivos, en el sentido de que sus remuneraciones permanecerán estables o con mínimos incrementos durante una serie de años.

No es posible disminuir la importancia que tiene esta evolución de las relaciones laborales en los países europeos occidentales. Desde luego, no debe olvidarse que, por ahora, estamos hablando de la experiencia en poco más de una decena de empresas. Una excesiva simplificación que viera en estos acuerdos una revolución inmediata en las relaciones laborales europeas pecaría seguramente de simplismo. Pero, aparte de que la tendencia de estos acuerdos es hacia su expansión y de la enorme representatividad de las empresas implicadas, lo cierto es que marca un cambio muy significativo en lo que hasta hace poco ha sido la tendencia generalizada en los sistemas laborales de tales países. Cabe recordar que en Alemania hace sólo unos cuantos meses hubo una huelga en el sector del metal para establecer de una forma más consolidada y generalizada la jornada de las 35 horas. Y que en Francia, incluso el establecimiento de estas 35 horas como límite semanal se reflejó hace bien poco nada menos que en una norma estatal.

Por tanto, debemos insistir en que se trata de un cambio sustancial, sin duda uno de los más importantes en las relaciones laborales de Europa occidental en los últimos cincuenta años y que viene provocado por el peligro real que para sus respectivos mercados de trabajo representa la «huida» de importantes sectores productivos a otros países. Es cierto que no se trata en sentido estricto de un fenómeno nuevo. Así, por poner un claro ejemplo que nos afectó directamente, a partir de los años setenta la entrada de nuevos países en la Comunidad Europea aceleró la venida de multinacionales a España y Portugal, coincidiendo con una estabilización de sus sistemas políticos, lo cual, en cierta medida, se hizo «a costa» de plantas situadas o con posibilidades de ubicación en los países entonces comunitarios.

No obstante, la deslocalización que se está operando décadas después es diferente y con un potencial impacto en el empleo de los países «deslocalizadores» mucho mayor. Entre otras diferencias, merced a fenómenos tales como la globalización del comercio, los saltos cualitativos y exponenciales en las telecomunicaciones; la mejora continuada en las infraestructuras aéreas, marítimas y terrestres, y un nivel relativamente alto de cualificación profesional y disciplina organizacional de los trabajadores de los países receptores, hacen que el número de empresas que pueden y podrán optar por desplazar partes de sus procesos productivos a otros países sea algo sin precedentes, por dimensión y sector económico. Si ello es así, la incidencia transformadora que la alternativa de la deslocalización puede tener en los sistemas europeos de relaciones laborales es enorme y nos es difícil todavía precisar sus contornos. Como demuestran los ejemplos de acuerdos en los países reseñados, su incidencia puede reflejarse de forma inmediata en una mayor disponibilidad de los sindicatos para flexibilizar sus posiciones en materias tales como los salarios y el tiempo de trabajo. No creemos que tal incidencia vaya a traducirse en una extensión generalizada e indiscriminada de reducciones salariales e incrementos de las jornadas de trabajo. Ni la necesaria paz social que se requiere en los sistemas económicos de tales países ni el arraigo y las implicaciones que el concepto europeo de Estado social tiene en los mismos haría viable ese desarrollo rupturista. No se trata tanto de una ruptura absoluta de los equilibrios hasta ahora alcanzados en estas materias como de su redefinición negociada, aunque no por ello menos sustancial.

En España, no creemos que pueda discutirse que es un fenómeno que también está afectando y afectará profundamente a nuestras relaciones laborales, y ello debe ser tenido muy en cuenta por nuestros interlocutores sociales al comienzo de una nueva etapa en el diálogo social. Hemos conocido ya supuestos de cierres de empresas o plantas o departamentos en los que, en un acto de sinceridad antes desconocido, el empresario ha hecho saber con claridad que la causa para ello era pura y simplemente el traslado de la producción en cuestión a otro país. Nada nos hace predecir que estos casos no continuarán y que no se verán incrementados. No es necesario adoptar una posición excesivamente alarmista respecto a las consecuencias negativas de este fenómeno.

Precisamente, el precedente inmediato que hemos citado de la deslocalización a España y Portugal hace unas décadas de empresas procedentes de países comunitarios es paradigmático, ya que tales países han continuado a la cabeza como potencias económicas mundiales. Pero, al mismo tiempo, no cabe ignorar la necesidad de encauzar esta evolución y de paliar sus efectos negativos a corto plazo. Es bien cierto que en este ámbito existe una corriente de opinión inclinada al escepticismo, en el sentido de que hay quienes piensan que tratar de limitar u obstaculizar la deslocalización de empresas es un intento fútil, dado que sus causas son muy profundas y estructurales y van más allá de medidas cortoplacistas

Aunque hay un fondo de verdad en ello, hemos de reiterar que no se trata de prohibir, sino de canalizar, esto es, de retrasar, limitar o condicionar estos fenómenos de deslocalización (como lo prueban los citados acuerdos de determinadas empresas en Alemania o Francia), lo cual puede ser esencial para fortalecer con alternativas empresariales diferentes el tejido empresarial de las zonas y sectores potencialmente afectados.

Por tanto, no es conveniente adoptar una posición predeterminista frente a la deslocalización, de fenómeno inexorable e irrefrenable, sino que es necesario partir de la necesidad de desarrollar políticas activas en todos los frentes (jurídicos, económicos, fiscales, de investigación y desarrollo, de formación...), incluyendo, por supuesto, el laboral, y ello no sólo por el Estado, sino también, e incluso diríamos que en determinados temas fundamentalmente, por empresarios y sindicatos a través del diálogo social y la negociación colectiva.

Desde esta perspectiva del diálogo social, ciertamente parece necesario avanzar en aquellas medidas que profundicen en flexibilizar el tratamiento de las materias salariales y de tiempo de trabajo. No obstante, tampoco puede pecarse de mimetismo, en el sentido de considerar que la línea que han de adoptar esas políticas activas ha de ser automáticamente las seguidas en otros países.

Más concretamente, y por lo que se refiere al tema salarial, hay un amplio consenso en que nuestra estructura retributiva debe tener un nivel mayor de adaptación y variabilidad en función de las condiciones concretas de cada una de las empresas e incluso de los específicos puestos de trabajo, de forma que se ajusten a las específicas situaciones desde la perspectiva de su productividad y beneficios. En ello, la reforma (posible) de los niveles de negociación colectiva y su concurrencia pueden jugar un importante papel.

Por lo que se refiere al tiempo de trabajo, hay que partir de la base de que la legislación que regula las 40 horas semanales de trabajo -en promedio anual- no ha experimentado un desafío contundente, en gran medida por el convencimiento de nuestros sindicatos de que, por un lado, la reducción de la jornada debía realizarse en función de las condiciones exactas del sector o, más aún, de la empresa y, por otra, que el factor clave para lograr una adaptación a las necesidades empresariales estribaba más en la distribución irregular de la jornada -permitida por ley- que en su limitación.

En este sentido, el tema del tiempo de trabajo no se plantea entre nosotros con la virulencia de Alemania o Francia. No obstante, tampoco puede considerarse como un tema intrascendente, dada la existencia de convenios colectivos, y concretamente a nivel sectorial, que han mostrado una tendencia reductiva que puede ser juzgada como excesiva según las nuevas tendencias, como cuando, por ejemplo, introducen una disminución muy por debajo de las 1.700 horas anuales.

No obstante, hay determinados aspectos que en esos mismos países europeos cuentan con un nivel acentuado de flexibilidad y que han de seguir contando en nuestro país con tal carácter. Nos referimos concretamente al tema del outsourcing o la externalización de actividades a otras empresas por parte de una principal.

Es innegable que en esta práctica empresarial, al igual que en el caso de la contratación temporal, se producen situaciones abusivas que en una futura reforma laboral deberían corregirse. Pero tal corrección ni pasa necesariamente por su

limitación en cuanto práctica empresarial ni, desde luego, puede alterar sustancialmente la posición tan flexible que en este tema ha ido desarrollando a lo largo de los últimos años nuestro Tribunal Supremo.

Una indebida restricción de las posibilidades de externalización para las empresas, que tienen en ella y deberán tener en el futuro cada vez más, un elemento esencial de su eficiencia organizacional, puede ser, más aún que en materias de tiempo de trabajo o salarial, un factor de incentivación a la deslocalización.

Con un marco adecuado de relaciones laborales, en el que la protección de los derechos de los trabajadores y la flexibilidad para asegurar la eficiencia organizacional alcancen un equilibrio que defienda todos los intereses implicados, es posible encauzar el fenómeno de la deslocalización y, sobre todo, limitar el alcance de su impacto. Éste es el gran reto al que se enfrentan los interlocutores sociales en la nueva etapa del diálogo social en cuya superación debemos ser optimistas a juzgar por los resultados tan positivos que han dado anteriores etapas de concertación laboral.

Igualmente señalar como algunas autoridades han señalado la necesidad de unificar las condiciones laborales de la UE de los 25 como una vía de evitar la deslocalización, así como la necesidad de buscar alternativas a la globalización y a la internacionalización de la economía y ofertar a los empresarios atractivos en las regiones para que no tengan la tentación de irse a otros países. El nuevo escenario UE de 25 estados miembros abre un "camino de competencia", considero necesario que la Unión regule las condiciones laborales y equipare sobre todo los derechos sociales. En este sentido, el ICES destacaba las nuevas oportunidades que se abren con la ampliación de la UE a diez nuevos países aunque reconoció que con la entrada de los nuevos estados aumentará el problema de la deslocalización empresarial "al ser estos países un foco de atracción de empresas por su producción más competitiva, mano de obra más barata y cualificada y costes de producción más baratos".

## **7. LOS SECTORES TRADICIONALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA ANTE LA GLOBALIZACIÓN**

Ya hemos mencionado que históricamente la Comunidad Valenciana ha mantenido estrechos vínculos culturales y comerciales con numerosos países de su entorno, circunstancia que le ha conferido una proyección exterior de reconocido prestigio. El contacto con diversas culturas, el carácter abierto de sus gentes, la tradición exportadora apoyada en el espíritu emprendedor de su empresariado, han hecho la Comunidad Valenciana una economía notablemente abierta al exterior.

Su privilegiada situación geográfica, favorecida por excelentes comunicaciones con las demás regiones españolas, países mediterráneos y con el resto de Europa, el carácter tradicionalmente abierto al exterior de su economía y su condición de encrucijada de culturas y civilizaciones la convierten en una puerta natural de comunicación con Europa. La Comunidad Valenciana es asimismo fácilmente accesible por vía aérea, terrestre y marítima y un importante centro de circulación de personas, mercancías y servicios. En un radio de 2.500 Kms están incluidos todos los países de la Unión Europea y los países del Magreb en el Norte de Africa.

La Comunidad Valenciana presenta una trama productiva con un grado de equilibrio y diversificación notable en el que predominan las empresas de pequeño y mediano tamaño. No obstante esta diversificación y equilibrio entre las diferentes actividades productivas, la economía valenciana cuenta con una especialización sectorial definida por el largo proceso de industrialización y el reciente desarrollo económico. La estructura productiva de la Comunidad Valenciana es muy parecida a la del conjunto español cuando consideramos la participación de los grandes sectores productivos en el VAB total. En relación con los servicios adquiere especial relieve el papel desempeñado por el fenómeno turístico. El impacto del fenómeno turístico se refleja en el alto nivel relativo alcanzado en la Comunidad Valenciana por sectores como hostelería y restauración, recuperación y reparaciones, alquiler de inmuebles y servicios comerciales.

Asimismo, cabe señalar el importante flujo que mantiene la economía valenciana con el exterior derivado del turismo. Haciendo una cierta retrospectiva interesa traer en este momento un estudio de la Comisión de las Comunidades Europeas sobre el impacto sectorial del Mercado Único Europeo<sup>1</sup> llevado a cabo sobre 120 sectores industriales el cual identificaba 40 sectores como los que se hallaban en mejores condiciones para beneficiarse de la integración europea, clasificándolos en cuatro grupos en función de la intensidad de los efectos esperados. A pesar de estar superado en el tiempo ofrece una buena visión de la situación de los sectores valencianos de cara a una integración europea dada la situación de ampliación de este mercado que se abordará en los próximos años.

En el primer grupo, caracterizado por una demanda en expansión, un alto contenido tecnológico, importantes economías de escala y estar sometido a la competencia exterior, se encontrarían los sectores de informática y ofimática, telecomunicaciones y material médico-quirúrgico. Este grupo de sectores, especialmente estimulado por la realización del mercado único, se encuentra escasamente representado en la economía valenciana, por lo que sería conveniente facilitar la ubicación en la Comunidad Valenciana de empresas procedentes del exterior.

En el segundo grupo se encuentran sectores caracterizados por la existencia de una demanda madura, un contenido tecnológico medio, importantes economías de escala por aprovechar, intercambios comunitarios reducidos y segmentación de los mercados. Este grupo está compuesto por los sectores de calderas, material ferroviario, productos farmacéuticos, bebidas, ciertos sectores agroalimentarios, astilleros y material eléctrico. En este grupo de sectores la Comunidad Valenciana presenta una cierta especialización, aunque afecte a algunas líneas de producción (bebidas, alimentación, material eléctrico, astilleros) en las que existen empresas con posibilidades de aprovecharse de las ventajas de la mayor integración europea.

El tercer grupo está compuesto por los sectores de aparatos electrónicos, automóviles y aeronáutica, actividades que presentan una demanda sostenida, un alto contenido tecnológico y economías de escala relevantes. Con la excepción de

una industria multinacional del automóvil y toda la industria auxiliar relacionada con la misma este grupo no tiene una gran presencia en la Comunidad Valenciana. Las posibilidades futuras de este grupo vienen asociadas a la atracción de inversiones foráneas y en la profundización de la especialización intraindustrial. De esta forma, los efectos de la mayor integración económica que supone la UEM serán plenamente aprovechados por uno de los sectores de mayor importancia en la industria valenciana y con importantes efectos de arrastre sobre el resto de sectores productivos.

El cuarto grupo está formado por los sectores del vidrio, productos cerámicos, vestidos, zapatos, alfombras, juguetes, electrodomésticos, maquinaria, química básica y otros productos químicos. Estos sectores se ven afectados por la existencia de una demanda madura o en declive, un contenido tecnológico bajo y por disponer de limitadas economías de escala. Es necesario destacar que en su mayoría nos encontramos con sectores intensivos en el factor trabajo. A pesar de que los efectos positivos de la integración europea son más débiles en este grupo que en todos los anteriores, este es el grupo más ampliamente representado en la economía valenciana. Apuntaba entonces este informe que en estos sectores la Comunidad Valenciana cuenta con una posición competitiva fuerte basada en el diferencial de costes laborales, si bien no debe olvidarse que fundamentar la estrategia competitiva de todos estos sectores exclusivamente en el bajo coste salarial es una estrategia de dudoso futuro por la progresiva aparición de terceros países mucho más competitivos en costes salariales en un contexto de creciente liberalización del comercio mundial.

Es por ello que la competitividad de los sectores productivos valencianos se debe completar mediante la introducción de tecnología, innovaciones en productos y procesos y un posicionamiento en segmentos de productos más avanzados. Los procesos de globalización de los mercados, asociado a la liberalización y a la desaparición de barreras al comercio mundial, e integración económica, como es el caso de la UE, están primando las economías de escala y las economías externas para la reducción de costes, provocando sobre las estructuras productivas nacionales



tres efectos: concentración de la producción en menos y mayores plantas y en menos y mayores empresas para aprovechar las economías de escala, especialización sectorial de los territorios para aprovechar economías externas y deslocalización de las empresas intensivas en mano de obra hacia regiones con menores costes laborales. En la mayor parte de los sectores valencianos considerados en el cuarto grupo la producción se concentra comarcalmente para explotar mejor las economías consideradas externas a las empresas pero internas al propio sector (información, tecnología, mano de obra especializada) y así reducir costes.

Dentro de cada sector de los considerados en el cuarto grupo ya comienzan a predominar las empresas que han iniciado procesos de modernización tecnológica y adecuación de su estrategia competitiva a las nuevas condiciones del mercado. Estos cambios han sido facilitados por la flexibilidad de las Pymes valencianas y por la aglomeración territorial de la producción sectorial que permiten una gran capacidad de adaptación y respuesta a los retos de una mayor competitividad. La favorable evolución en los últimos años del sector cerámico, el textil-hogar, el calzado y el mueble valenciano no habría tenido lugar sin su concentración territorial y su elevada flexibilidad.

Concluía entonces este informe que la aproximación al impacto sectorial del mercado único, y por extensión de la UE, presentaba para la Comunidad Valenciana una cierta ventaja relativa, dada la especialización productiva de la misma en industrias que pueden verse favorecidas por el proceso de integración europea, si bien será determinante la estrategia competitiva que desarrollen los agentes privados a medio y largo plazo. En este contexto debe situarse el análisis de la situación actual de los sectores valencianos frente a la apertura de la Unión Europea.

Hoy en día, la Comunidad Valenciana se presenta como una región de marcado peso de determinados sectores económicos de tipo tradicional, entre los que cabe citar la Fabricación de juegos y juguetes, la Industria de productos alimenticios y bebidas, la Industria del cuero y del calzado, la Hostelería, la Fabricación de material de

transporte, la Fabricación de otros productos minerales no metálicos (cerámica), la Metalurgia y fabricación de productos metálicos y las Actividades culturales, recreativas y deportivas. Esta lista no exhaustiva enumera aquellos que en primer lugar padecerían las consecuencias del proceso globalizador en su mano de obra. Por este motivo interesa detenerse en el papel del desarrollo de estos sectores dentro de una dinámica globalizadora, así como las propias perspectivas de las empresas valencianas en su proyección exterior.

Recientemente la Cámara de Comercio de Valencia, describía de negro el panorama que se avecina para los sectores más significativos de la economía exportadora de la Comunidad (calzado, juguete, textil, confección, iluminación, azulejo y cerámica, entre otros). La institución realizaba este pronóstico tras analizar el documento del Instituto de Economía Internacional de la Universitat de València, cuyo trabajo concluye que «el entramado empresarial valenciano se encuentra inmerso en una importante crisis que, si bien está reforzada por una coyuntura adversa, no es coyuntural». Se pronosticaban cierres, fusiones y procesos de deslocalización ante la recesión de las principales actividades exportadoras.

El estudio de la Cámara, refleja como principales circunstancias adversas la recesión y estancamiento de los principales países de Europa, las guerras o la fortaleza del euro, desfavorable para la industria autonómica. Ante esa situación, destacan los países emergentes con salarios bajos y «enorme capacidad productiva» (China, India, Pakistán, Corea o los de Europa Central) y el proceso de ampliación de la UE. «La incidencia de estos cambios -añade el texto- y las debilidades tradicionalmente asociadas al tejido productivo (reducido tamaño, problemas de marca e imagen, escasa formación empresarial, reducida inversión en I+D...) nos hacen vislumbrar un panorama poco alentador».

En este contexto, el Instituto de Economía Internacional recomienda al empresario que tome conciencia de la gravedad de la situación, realice una planificación a medio y largo plazo, y reoriente la compañía para superar los problemas. Nos

encontramos ante una recesión de cierres y fusiones de empresas, proponiendo la eslocalización como alternativa.

Comisiones Obreras cifraba en mil el número de despidos anunciados por la industria valenciana para 2004, advirtiendo los riesgos de una mayor deslocalización, exigiendo a la Administración y patronal, la necesidad de «implantar modelos económicos basados en la mejora de la innovación productiva: inversiones, tecnología, investigación, formación y cooperación», dejando de lado planes de competitividad sustentados en recorte de costes laborales. El secretario general de Comisiones Obreras, José María Fidalgo, afirmaba que España no puede seguir confiando su competitividad a los costes productivos bajos, por lo que destacó la necesidad de «reconducir» el aparato productivo para buscar otras ventajas. «La inversión se sienta en un momento determinado en un territorio por determinadas ventajas comparativas, y luego se levanta y se va a otro sitio», puntualizó en referencia a la política de deslocalización.

En este sentido el Ministerio de Industria aseguraba que para los Presupuestos de 2005 se contemplaban nuevas ayudas para lograr el despegue de los sectores industriales más afectados por la libre competencia, especialmente la procedente de Asia. Se proponía por el Ministerio el analizar medidas de apoyo, fundamentalmente en ayuda en I+D+i, de forma que las empresas de los sectores tradicionales tengan posible obtener recursos. Además de subvenciones directas de capital, se proponía ofrecer créditos reintegrables con un interés bajo y un periodo de carencia importante. El ministro Montilla explicaba que se ofrecerán créditos participativos “un instrumento no exactamente igual al capital riesgo pero con lagunas similitudes”. Además se revisarán reformas legislativas para que las Pymes puedan acceder a los créditos reintegrables que tienen los ministerios de Industria y Educación para programas de Innovación y desarrollo.

En definitiva la Administración parece reaccionar frente a la situación que viven las Pymes consecuencia de la globalización y la apertura de mercados. Se trata de medidas encaminadas a la industria en general aunque se habrían concretado planes

específicos para el textil y el calzado a través del ICES y otras entidades públicas. Para el textil se dedicarán 15 millones de euros dirigidos a la promoción exterior; en el calzado se destinarán alrededor de 600.000 euros para acciones específicas además de programas de innovación y apoyo al Instituto Tecnológico. Estas medidas no buscaban tanto el fin de la deslocalización de empresas como que esta sea selectiva. Afirmaba el titular de Industria que la segunda deslocalización “(la de las firmas de alto valor añadido) beneficiará a nuestro país puesto “firmas de otros países estudian implantarse en España por nuestras infraestructuras, nuestro mercado creciente y nuestra mano de obra cualificada.

En la misma línea se anunciaba en prensa recientemente como para hacer frente al fenómeno de la deslocalización, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio adoptará medidas de apoyo a las empresas nacionales para que mantengan en España las fases de su cadena productiva con un mayor valor añadido. Asimismo, desarrollará "entornos tecnológicos favorables" para atraer hacia el país esas mismas fases de compañías multinacionales actualmente radicadas en el exterior. En esta línea, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) llevará a cabo una política activa de promoción de España como destino atractivo para el inversor internacional y actualizará y reforzará los programas de fomento de inversión de empresas españolas en mercados prioritarios, rompiendo la actual concentración "excesiva" en la UE e Iberoamérica. En general, el Departamento que dirige José Montilla pretende apoyar la innovación en las empresas españolas, respaldar la generación de tecnología propia, la creación de nuevas empresas de base tecnológica y alto crecimiento, los procesos de doble internacionalización tecnológica, dinamizar tecnológicamente sectores tradicionales e incentivar las innovación tecnológica con "políticas horizontales, entre otras acciones.

En el caso concreto de nuestro análisis, muchos son los indicadores que demuestran el alarmante retroceso de la industria tradicional valenciana en los últimos años, y la necesidad que de los poderes públicas pongan en marcha un programa que refuerce los pilares básicos sobre los que se asienta nuestra economía.

A principios del 2004 el Instituto Valenciano de Estadística daba a conocer un exhaustivo informe donde se registraba un descenso en la producción industrial que oscilaba entre el 4 y el 19 por ciento, teniendo como principales exponentes de esa situación aquellos sectores que tradicionales de la Comunidad Valenciana como es el caso del juguete, el calzado, la cerámica, el textil o el azulejo. También a principios de año las Cámaras de Comercio informaban que la balanza entre las importancias y exportaciones realizadas por la Comunidad Valenciana sufría un considerable desequilibrio, especialmente en los sectores industriales tradicionales, donde las ventas al exterior se reducían mientras que las importancias desde terceros países crecían.

A todo ello debe añadirse la complicada situación que va a suponer para países como España, la entrada en la Unión Europea de los diez nuevos socios, territorios cuyo coste laboral no alcanza ni el 30 por ciento de la media europea, lo que podría provocar la generalización de procesos de deslocalización empresarial, un aumento del desempleo y un debilitamiento del sistema de bienestar social, ya que España previsiblemente quedará fuera de muchas ayudas que durante estos últimos años han contribuido al desarrollo de nuestras infraestructuras y la actividad económica, tal y como refería recientemente un informe del Instituto económico alemán Ifo y la Universidad de Munich.

A la luz de todos estos datos, la política que tiene que guiar tanto al gobierno de la nación como al de la Comunidad Valenciana, debe tender al fortalecimiento y revitalización de la industria tradicional valenciana, fomentando su competitividad y participando en el desarrollo de unas estructuras que favorezcan estos sector, puesto que la Comunidad Valenciana, sin renunciar al importante potencial que supone el turismo, no puede conformarse con aspirar a ser el sector servicios de la Unión Europea.

En igual sentido se posicionaba un informe realizado por DMR Consulting que incidía en las oportunidades de España frente a la actual deslocalización que se está produciendo en el mercado. Nuestro país según el citado informe se posiciona como

oportunidad ante la deslocalización empresarial y debería aprovechar las posibilidades que se le abren con la segunda fase de la deslocalización, marcada por la búsqueda de una mano de obra cualificada combinada con iniciativas de desarrollo e innovación. Aunque España debería superar algunas deficiencias en aspectos como la productividad inferior a la de otros países europeos- o en bajo conocimiento de una lengua extranjera comparado con otros países, lo cierto es que se muestra puntera en áreas relacionadas con incentivos a la inversión como mayor receptor de fondos estructurales de la Unión Europea, bajo riesgo y un atractivo crecimiento del PIB superior a países de su entorno. Además factores como la calidad de vida, un sistema educativo europeo, experiencias anteriores, existencia de parques tecnológicos o su cercanía con Latinoamérica, uno de los destinos con más potencial a la hora de ubicar empresas, también juegan a su favor.

En opinión de Luis Álvarez, director general de DMR Consulting, España sería un destino idóneo para situar sectores relacionados con la biotecnología, desarrollos de Tecnología de la Información, gestión de backoffice con mano de obra cualificada, diseño de equipamiento o la gestión de centros a nivel internacional. Al hilo del informe, BT ha elaborado una serie de propuestas en la que destacan la necesidad de crear una red de conocimiento impulsada por agentes como el Gobierno, empresas y universidad, y que permitiera impulsar y compartir proyectos mediante la interacción entre parques tecnológicos, industriales y universitarios. Además, Luis Álvarez destacó la importancia de crear una oficina estatal que, aunando a la Administración central con las distintas comunidades autónomas, promocioe España como lugar de inversión y permita aprovechar las distintas oportunidades de deslocalización empresarial.

## **8. ANÁLISIS DE LA OPINIÓN EMPRESARIAL**

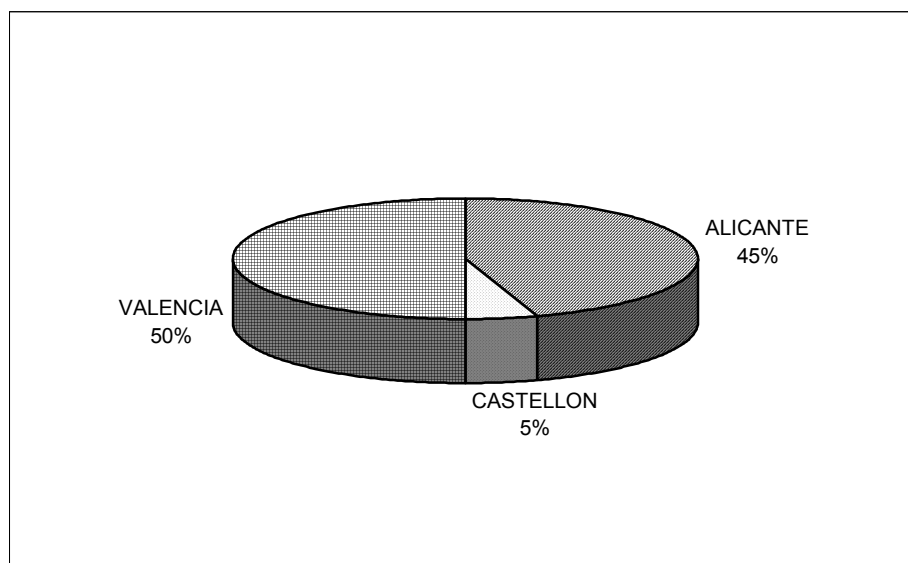
Toda vez que se ha situado la situación de la Comunidad Valenciana y la de sus sectores productivos, interesa conocer la impresión directa acerca de la problemática que conlleva la deslocalización de empresas y la situación particular existente en la Comunidad Valenciana de la mano de la opinión empresarial. Por este motivo se exponene a continuación las principales conclusiones extraídas de la encuesta específica realizada a las empresas de esta región.

Se pretende conocer como afecta a estas empresas la deslocalización y los factores principales que conlleva, para lo cual se realizaron 100 entrevistas el pasado junio a empresas de 10 y más empleados de los siguientes sectores: alimentación, bebidas, tabaco, textil, peletería, cuero, zapatería, papel y artes gráficas, cerámica y juguetes tradicionalmente estratégicos.

### **8.1. Caracterización de la muestra**

El mayor peso de la muestra ha recaído en las empresas valencianas y alicantinas, apenas el 5% de la muestra estaría ubicada en Castellón.

### Ubicación de las empresas consultadas



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Seguidamente se recogen los datos referidos a los porcentajes de empresas consultadas según el sector de actividad al que pertenecen, el año de creación, número de empleados, cargo del entrevistado y tramo de facturación.

### Sector de actividad tradicional estratégico (porcentaje)

Productos alimenticios, bebidas, tabaco	37.0%
Textiles, peletería, cuero, zapatería	41.0%
Papel y artes gráficas	11.0%
Cerámica	5.0%
Juguetes	3.0%
Envases de embalajes	1.0%
Otros	2.0%
TOTAL	100.0%

Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004



***Año de creación de la empresa (porcentaje)***

---

Antes de 1980	61.0%
Entre 1980 y 1990	35.0%
Después de 1991	4.0%

---

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

***Número de empleados (porcentaje)***

---

Entre 10 y 25	41.0%
Entre 26 y 50	32.0%
Entre 51 y 100	18.0%
Más de 100	9.0%

---

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

***Facturación (porcentaje)***

---

Menos de 6 millones de euros	42.0%
Entre 6 y 10 millones de euros	21.0%
Más de 10 millones de euros	23.0%
NS/NC	14.0%
TOTAL	100.0%

---

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

**Cargo del entrevistado (porcentaje)**

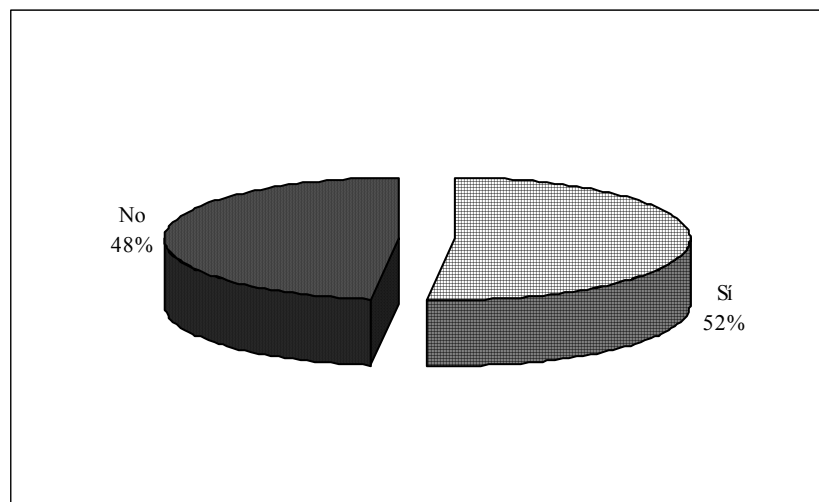
Director Comercial/producción	33.0%
Gerente/Director	36.0%
Propietario	8.0%
Director Financiero/Jefe de administración	7.0%
Administrativo	15.0%
NS/NC	2.0%
TOTAL	100.0%

Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

**8.2. Análisis cuantitativo**

Una primer cuestión a fin de situar la actividad de las empresas y en concreto su proyección internacional es la relativa a si la empresa comercializa productos en el extranjero. En este sentido se aprecia que las diferencias entre la respuesta afirmativa y la negativa son prácticamente inapreciables, ya que tan sólo les separa un 4%.

**Empresas que comercializan productos en el extranjero**



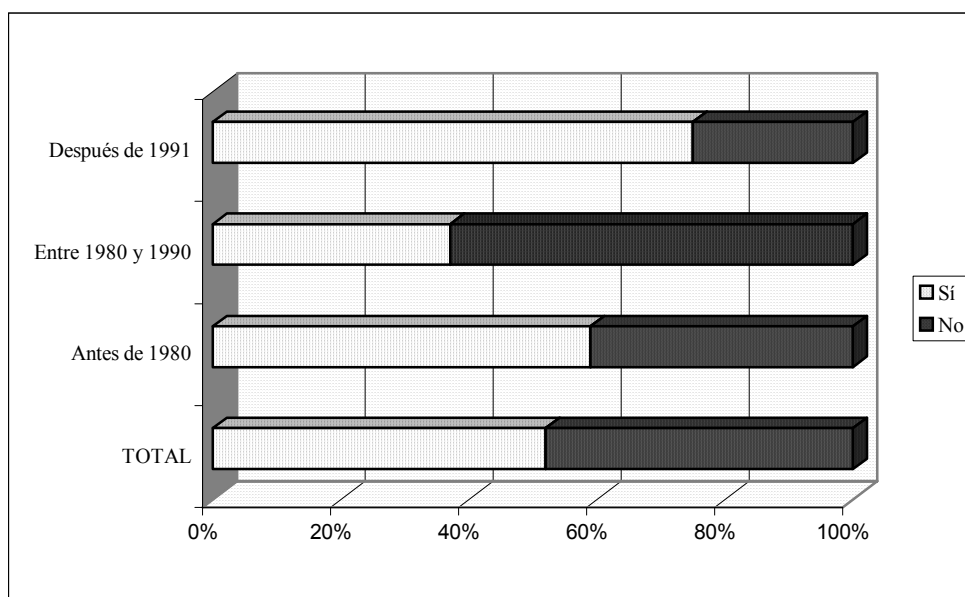
Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Entre las que fueron creadas con antelación a 1980 vemos que tres de cada cinco empresas comercializan con productos en el extranjero, las creadas entre 1980 y 1990 sin embargo muestran un porcentaje contrario, ya que en este caso son tres de cada cinco empresas las que no comercializan productos en el extranjero. De las creadas después de 1991 son tres cuartas partes las que respondieron de forma afirmativa a la pregunta, observando por tanto que las empresas más jóvenes son las que más comercializan sus productos en el extranjero.

Respecto al porcentaje del total de empresas que comercializan en el extranjero nos encontramos con que el 70% del total fueron creadas antes de 1980, lo que quiere decir que se han creado muy pocas empresas que comercialicen en el exterior a partir de este año en la Comunidad, sin embargo este porcentaje sólo alcanza a la mitad de las empresas que no lo hacen, es decir que de las empresas que no comercializan en el extranjero creadas en la Comunidad la mitad se crearon con posterioridad a 1990.

Tres de cada cinco empresas de la Comunidad Valenciana se crearon antes de 1980, mientras que sólo el 24% lo han hecho después de 1991.

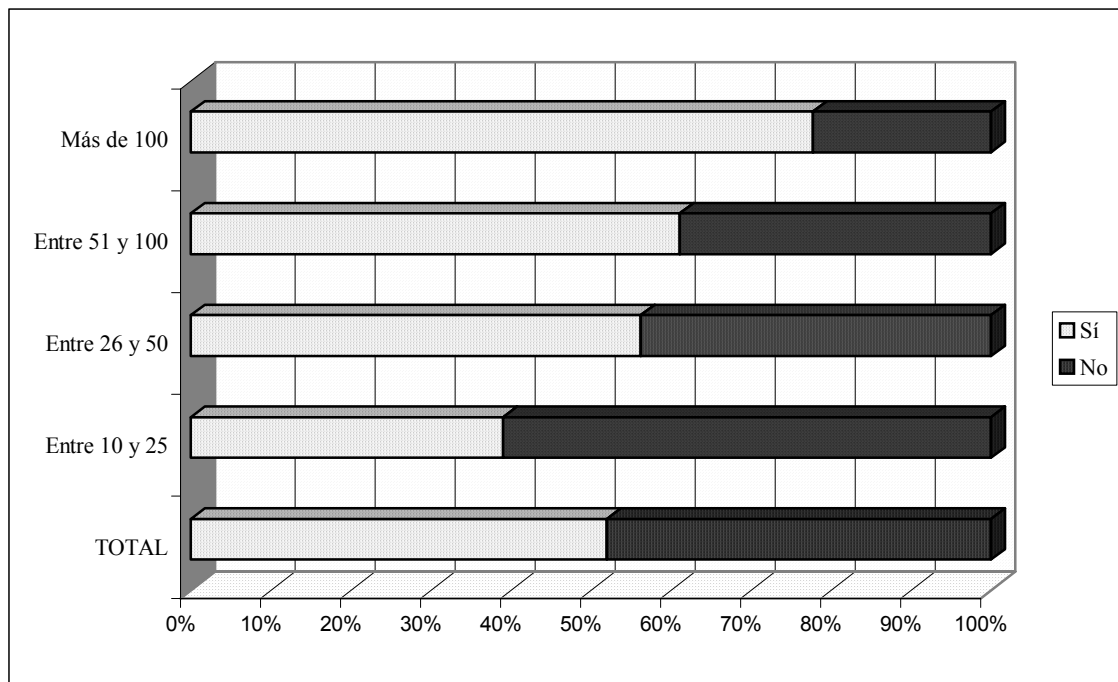
### ***Empresas que comercializan productos en el extranjero según año de creación***



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En lo referente al número de empleados vemos que el 40% de las empresas tiene entre 10 y 25 empleados, mientras que sólo una de cada diez supera los cien. Entre estos grupos los datos que más llaman la atención son los referentes a las de mayor número de empleados, ya que son estas las empresas que más comercializan con productos en el extranjero siendo casi el 80% de ellas las que lo hacen., en el resto de grupos los porcentajes son parejos, oscilando siempre entre el 40% y el 60%. Llama también la atención el dato que refleja que la mitad de las empresas que no comercializan en el extranjero son las de entre 10 y 25 empleados, mientras que sólo un 4% de estas son de más de 100.

### *Empresas que comercializan productos en el extranjero según empleados*

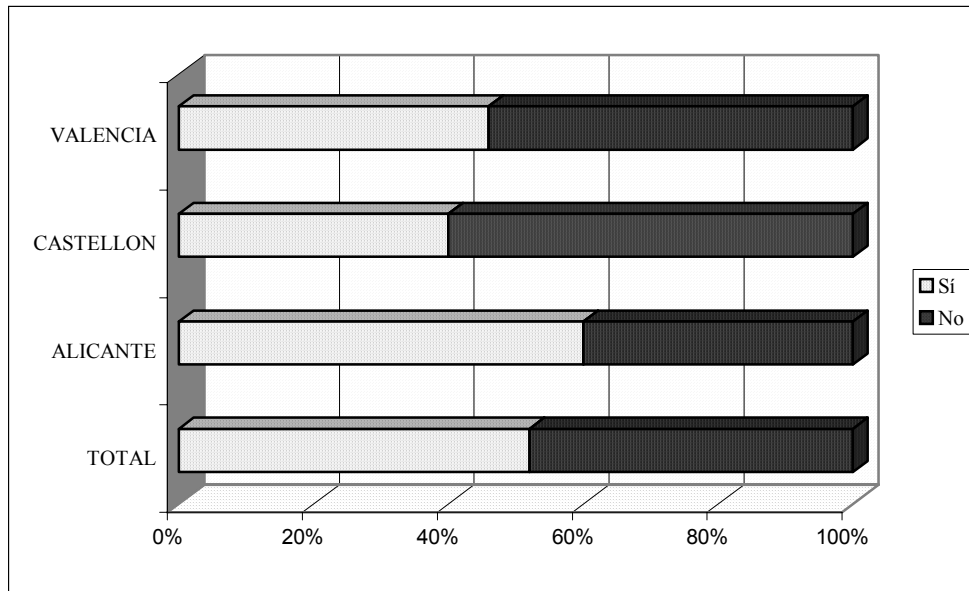


Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

De los datos obtenidos por provincias los datos más llamativos se producen en Castellón, ya que sólo el 5% de las empresas de la Comunidad son de esta provincia, siendo bastante parejos los datos de Alicante y Valencia. En ninguna provincia se obtienen resultados demasiado llamativos, siendo en todo caso Alicante

la provincia que en mayor porcentaje comercializa en el extranjero, llegando al 60% de sus empresas las que lo hacen.

***Empresas que comercializan productos en el extranjero según provincia***



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Por otra parte, analizando los destinos objetivo de la comercialización de las empresas valencianas, entre las empresas que comercializan en la Unión Europea vemos que el 90% de las creadas antes de 1980 y entre 1980 y 1990 lo hacen, siendo sólo una de cada diez las de estos grupos que no lo hacen, sin embargo esta tendencia cambia entre las empresas creadas a partir de 1991, dos tercios de ellas no comercializan sus productos en los países de la Unión Europea. Vemos además que cuatro de cada cinco empresas que comercializan en la Unión Europea son de creación anterior a 1980, mientras que sólo una lo es de fecha de creación posterior a este año. Respecto a las que no comercializan en dichos países, sólo la mitad son de creación anterior a 1980.

### ***Destino de la comercialización según año de creación***

	Año de creación			
	Total	Antes de 1980	Entre 1980 y 1990	Después de 1991
Unión Europea (de los 15)	88.5%	91.7%	92.3%	33.3%
Nuevos países de la Unión Europea	36.5%	38.9%	38.5%	
Sudamérica	38.5%	38.9%	46.2%	
Asia	28.8%	30.6%	23.1%	33.3%
Países Norteafricanos	44.2%	44.4%	38.5%	66.7%
Norteamérica	42.3%	50.0%	30.8%	
Otros	15.4%	19.4%		33.3%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Atendiendo al número de empleados los datos que más llaman la atención son el 100% de empresas de entre 26 y 50 empleados que comercializan en la UE, ya que en el resto de grupos se obtienen datos en torno al 75% y el 90%, sin embargo en aquel grupo la totalidad de empresas lo hacen.

Vemos que la comercialización en los nuevos países de la Unión Europea muestra los valores más altos, un 100% en las empresas creadas a partir de 1990, si bien en las creadas con anterioridad a dicho año sólo dos de cada cinco comercializan en dichos países. Los únicos datos relevantes respecto al número de empleados son que en las empresas con menos plantilla sólo una de cada diez comercializa sus productos en Nuevos países de la Unión Europea, el otro grupo que muestra alguna diferencia es el de empresas de entre 51 y 100 empleados, en las que vemos que dos tercios de ellas no comercializa sus productos en Nuevos países de la Unión Europea. De las empresas que comercializa sus productos en Nuevos países de la Unión Europea vemos que la mitad de ellas tienen entre 26 y 50 empleados, mientras que entre las que no lo hacen más del 40% tienen entre 10 y 25.

### ***Destino de la comercialización según empleados***

	Número de empleados				
	Total	Entre 10 y 25	Entre 26 y 50	Entre 51 y 100	Más de 100
Unión Europea (de los 15)	88.5%	75.0%	100.0%	90.9%	85.7%
Nuevos países de la Unión Europea	36.5%	12.5%	55.6%	36.4%	42.9%
Sudamérica	38.5%	25.0%	27.8%	54.5%	71.4%
Asia	28.8%	6.3%	33.3%	36.4%	57.1%
Países Norteafricanos	44.2%	37.5%	44.4%	54.5%	42.9%
Norteamérica	42.3%	31.3%	38.9%	54.5%	57.1%
Otros	15.4%	12.5%	11.1%	9.1%	42.9%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Por provincias vemos que el 70% de las de Alicante no comercializa sus productos en Nuevos países de la Unión Europea, mientras que en Castellón no existe ninguna que lo haga. Vemos que es Valencia donde se concentra el mayor número de empresas que comercializa sus productos en Nuevos países de la Unión Europea.

En Sudamérica nos encontramos que dos de cada tres empresas no comercializa en estos países, dato este que es igual para las empresas anteriores a 1980, sin embargo las creadas después de 1990 muestran porcentaje del 100%, se trata de un mercado poco abierto para las empresas de la Comunidad. Son las empresas más pequeñas las que menos comercializan en Sudamérica siendo tres de cada cuatro de entre 10 y 50 empleados las que no lo hacen, las que mayor porcentaje obtienen son las de más de 100 empleados, entre las que 7 de cada diez comercializan con estos países. La única provincia que muestra importantes desviaciones es Castellón, ya que ninguna de las empresas encuestados comercializa sus productos en Sudamérica.

Los datos referentes a Asia muestran que el 70% de las empresas no comercializa en dicho continente, siendo muy similares los porcentajes en todos los grupos clasificados por año de creación, el único dato importante es que tres cuartas partes

de las empresas que comercializan en Asia fueron creadas antes de 1980. En cuanto a los tamaños resulta muy llamativo que más del 90% de las empresas de entre 10 y 25 empleados no comercialicen en Asia, a partir de ese número de empleados los porcentajes descienden hasta llegar a algo menos del 50% en las empresas de más de 100 empleados.

En cuanto a la comercialización en los Países Norteafricanos vemos cifras muy similares entre las empresas que lo hacen y las que no, el único grupo que destaca es el de empresas de creación posterior a 1990, ya que dos tercios de ella comercializa sus productos en dichos países, el resto de grupos muestra valores muy similares a los generales. Nos encontramos con que sólo el 13% de las empresas que comercializa sus productos en el Norte de África tiene más de 100 empleados.

Respecto a Norteamérica vemos que la cifra de empresas que comercializa allí sus productos asciende casi dos tercios del total, ascendiendo paulatinamente dicho porcentaje a medida que más reciente es la creación de la compañía, hasta llegar al 100% en las de menor antigüedad. Respecto al número de empleados vemos que el efecto es el mismo, cuanto mayor es la plantilla mayor es el porcentaje de empresas que comercializa sus productos en los países de Norteamérica. No existen diferencias llamativas entre las diferentes provincias, salvo el caso de Castellón, que es poco significativo por el número de empresas encuestadas de dicha provincia.

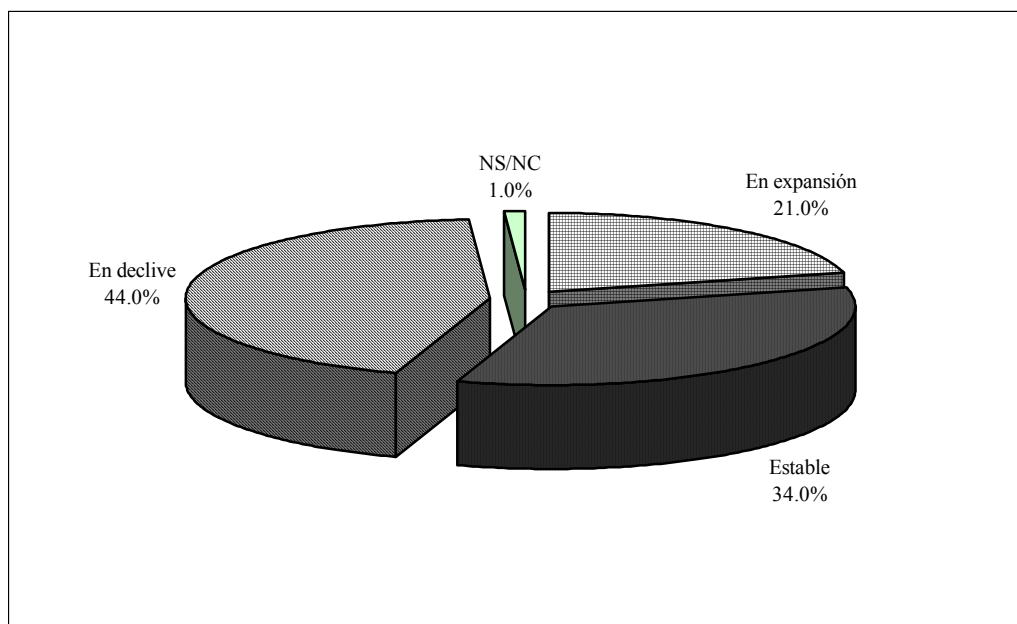
En otros países que no se encuentren recogidos anteriormente, sólo destacar que la gran mayoría de las empresas, un 80%, no comercializa en estos posibles países.

En otro orden de cosas, interesa conocer como ven las empresas la situación económica de la Comunidad Valenciana. Para esta pregunta nos encontramos ante tres posibles respuestas, en expansión, estable o en declive, la que mayor porcentaje de respuestas obtuvo fue la tercera, ya que casi la mitad de los encuestados piensa que la situación económica en de la Comunidad está en declive, mientras que sólo una quinta parte cree que se encuentra en expansión, dentro de los que piensan de esta manera de creación posterior las más optimistas, ya que casi un tercio de ellas



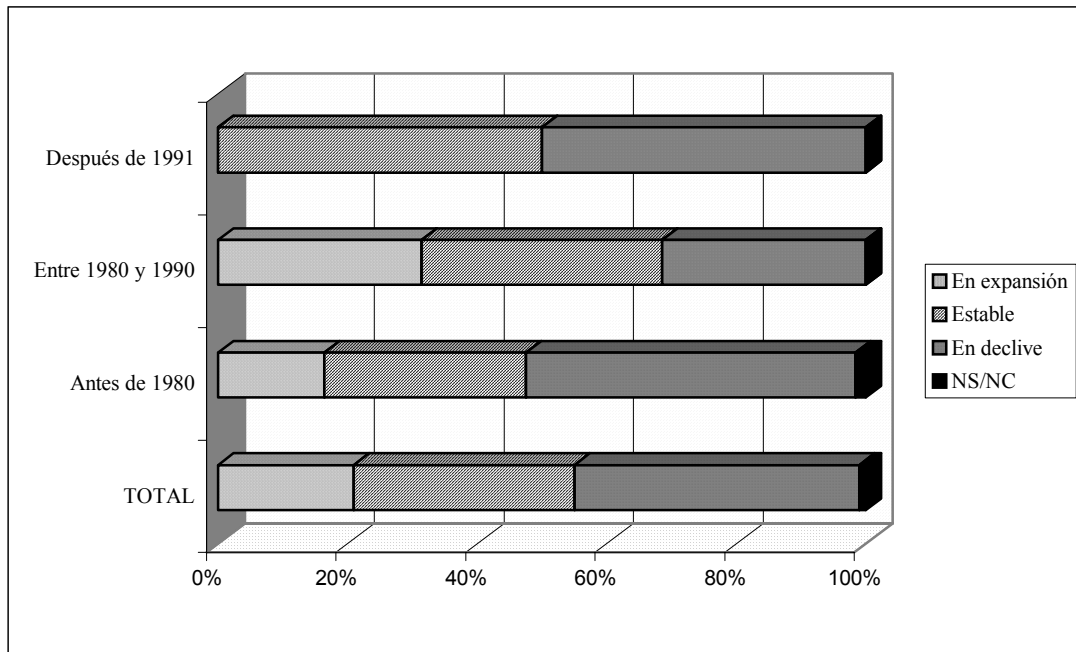
confía en dicha expansión, por el contrario es el grupo de las más antiguas el más pesimista, ya que casi tres cuartas partes de ellas piensan que están en declive.

***Visión de la economía de la Comunidad Valenciana***



*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

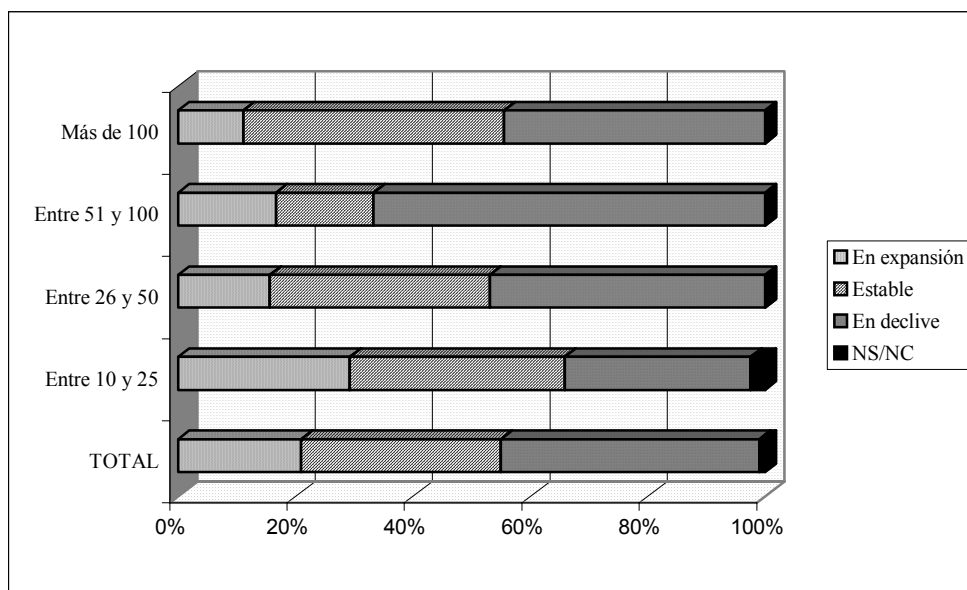
**Visión de la economía de la Comunidad Valenciana según año de creación**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Respecto al número de empleados es muy importante observar que las empresas de más de 25 empleados los porcentajes descienden hasta el 15% e incluso menos que opinan que están en expansión económica, el grupo en el que menores diferencias existen es el de 10 a 25 empleados, en el cual las tres posibles respuestas giran en torno al 30%, la tendencia que se observa es que cuanto menor es la compañía menor creencia hay en la expansión de la economía, es decir son las empresas más pequeñas las que creen que se encuentran en plena expansión económica.

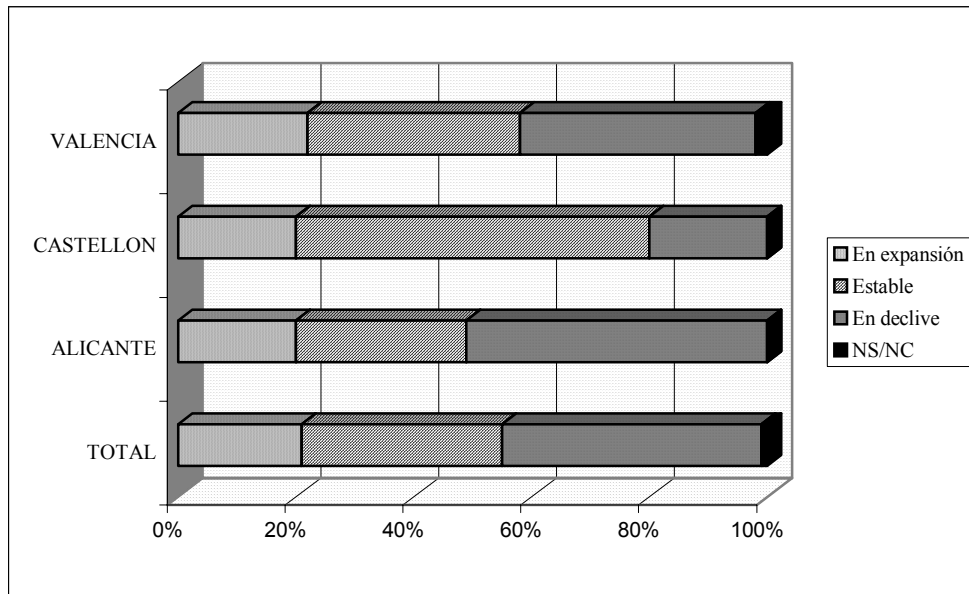
### Visión de la economía de la Comunidad Valenciana según número de empleados



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En cuanto a las provincias vemos que en Alicante la mitad de las empresas creen estar en declive, mientras que en Castellón el 60% opinan que tienen una situación económica estable, en Valencia dos terceras partes de las empresas creen estar en expansión o estabilizados económicamente.

### Visión de la economía de la Comunidad Valenciana según provincia

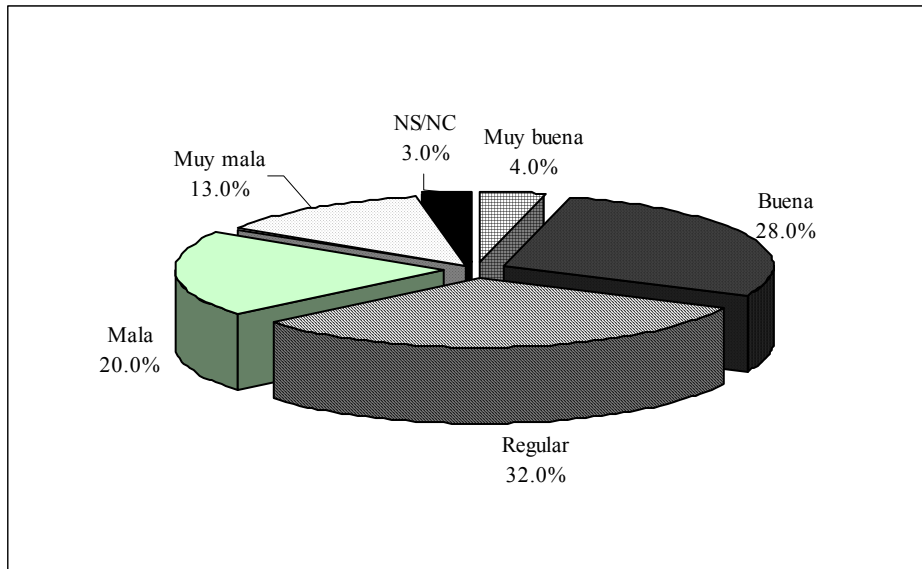


Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En cuanto a la situación que viven los sectores tradicionalmente estratégicos de la Comunidad Valenciana, preguntando a las empresas, se aprecia en esta pregunta que el 60% de los encuestados opinó que los sectores estratégicos de la Comunidad se encuentran en una situación buena o regular, mientras que sólo una tercera parte de las respuesta fue para la opción mala o muy mala.

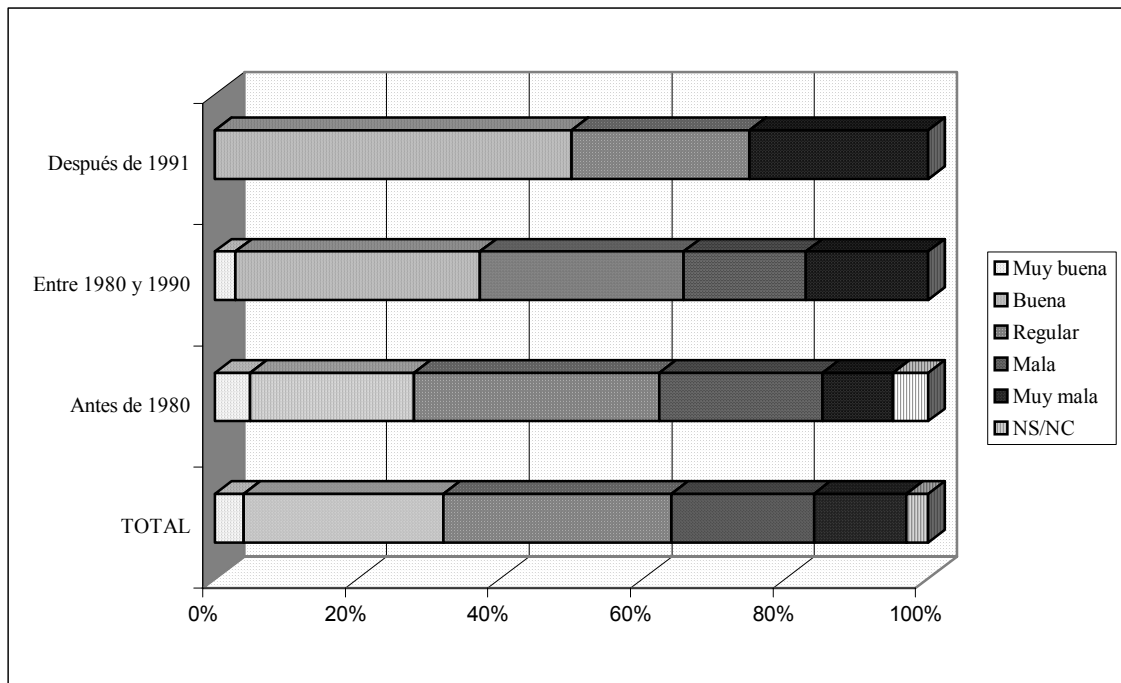
Por antigüedad de las empresas vemos que se muestra una tendencia optimista por parte de las empresas más jóvenes, ya que cuanto más joven es la empresa mejores porcentajes obtienen las respuestas positiva, mientras que las respuestas regular o mala obtienen porcentajes más altos cuanto más lejana es la fecha de creación de la empresa, vemos que el 70% de la empresas que opinaron que la situación de estos sectores era regular o mala son las empresas anteriores a 1980.

### Situación de los sectores tradicionalmente estratégicos



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

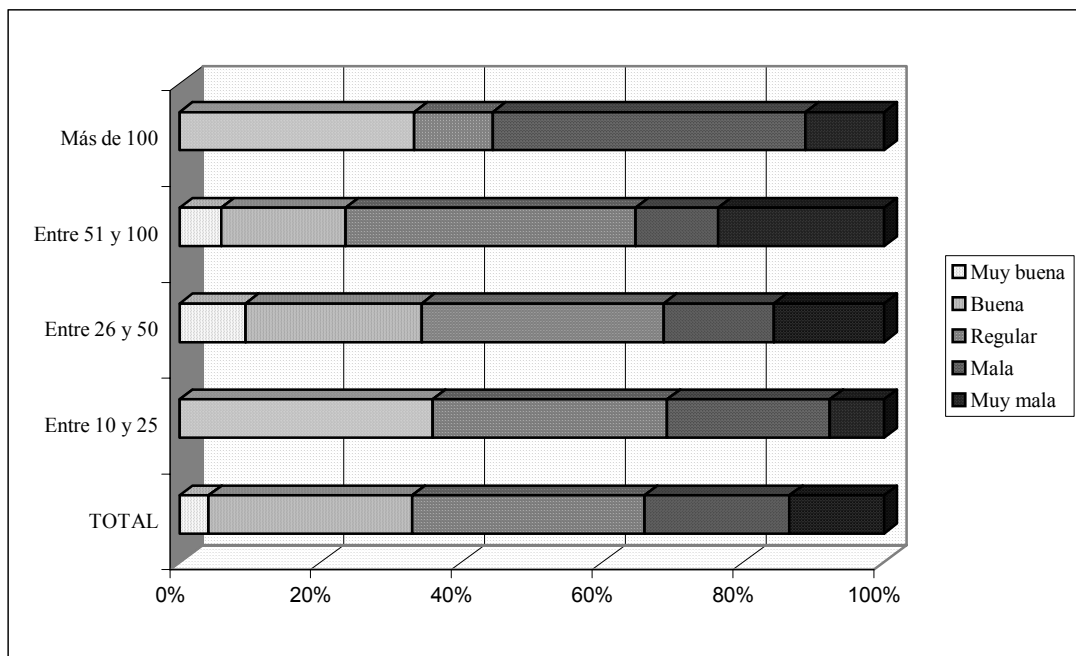
### Situación de los sectores tradicionalmente estratégicos según año de creación



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Por el número de empleados de las compañías se aprecian desviaciones importantes en algunos grupos, siendo las más llamativas las que indican que es el grupo de empresas de entre 10 y 25 empleados los que más confían en la buena situación de estos sectores, mientras que son las empresas de entre 26 y 100 empleados las más pesimistas, ya que en ellas se dan los peores porcentajes, dentro de los que opinan que la situación es mala nos encontramos con que son las empresas de más de 100 empleados las únicas que superaron el 44% de respuestas.

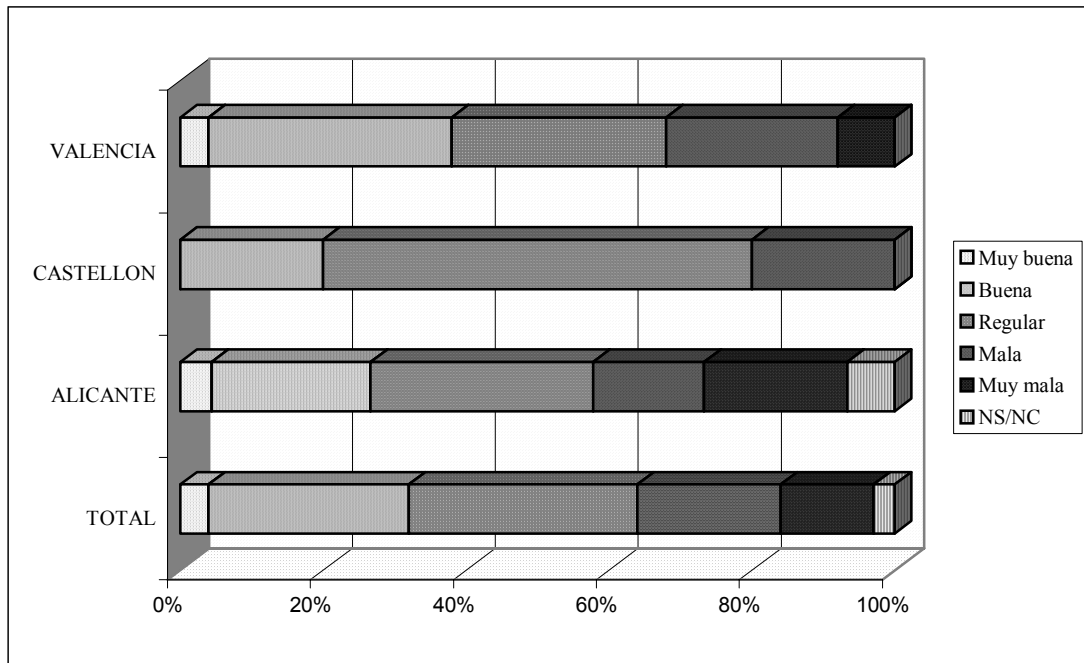
***Situación de los sectores tradicionalmente estratégicos según número de empleados***



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En cuanto al análisis según provincia, es en Valencia y Castellón donde más se confía en la situación de los sectores estratégicos, superando el 70% las respuestas muy buena, buena o regular, sin embargo en Alicante más de un tercio de las respuestas fueron mala o muy mala, sin embargo apreciamos que en Valencia fue bastante alto el número de empresas que respondió mala, pero fue muy bajo el número de respuestas para la opción muy mala.

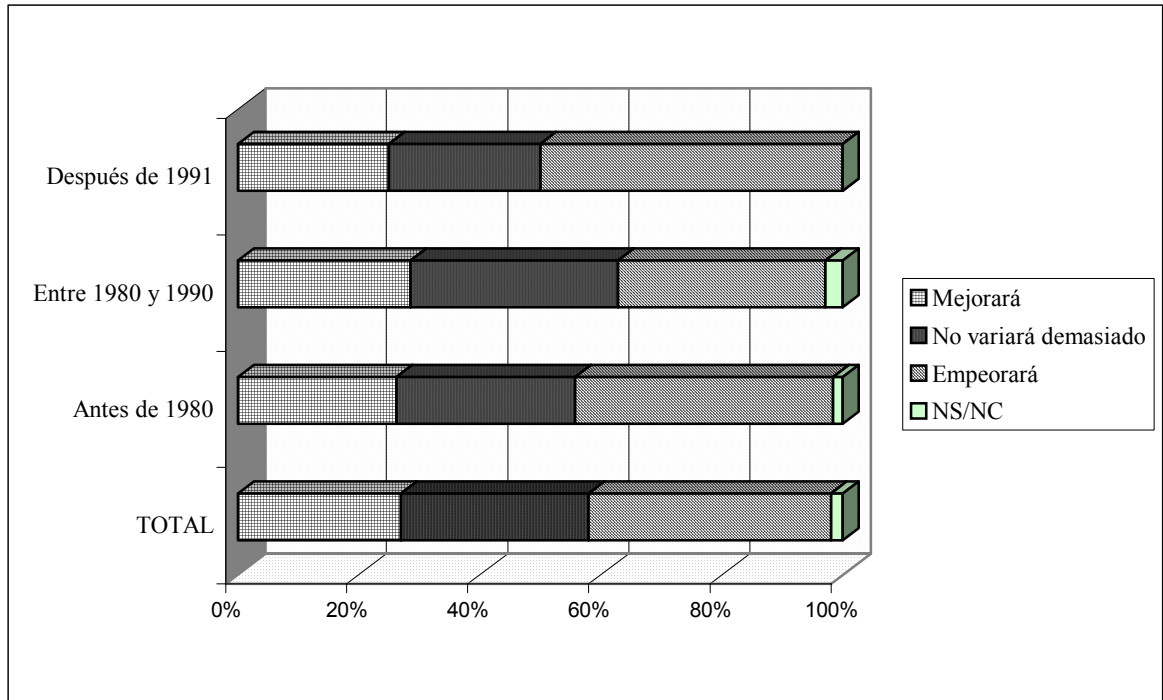
**Situación de los sectores tradicionalmente estratégicos según provincia**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Respecto de la visión de las empresas acerca de su sector económico en una perspectiva a medio plazo (2-3 años), el 70% de las encuestadas respondió que la situación no variará demasiado o empeorará a medio plazo, siendo mayor el porcentaje de los que dijeron que empeorará, lo que indica poca confianza en el futuro de la situación económica de la Comunidad, en ningún caso se muestra grandes desviaciones respecto de la media según la antigüedad de la empresa, pero se aprecia que es en el caso de las más antiguas las que creen que la situación empeorará, ya que el 65% de las empresas que opinaron así se encontraban en el grupo de las de creación anterior a 1980.

**Visión de las empresas de su sector económico en una perspectiva a medio plazo según antigüedad**

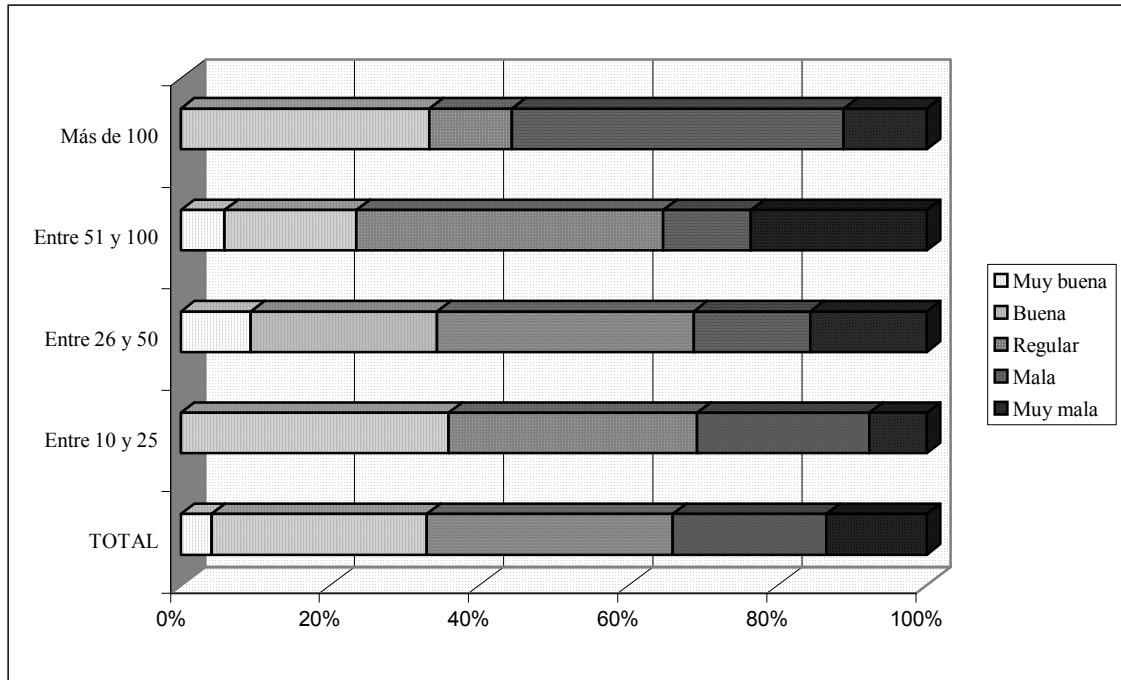


Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Se aprecia que es en las compañías con mayor plantilla en las que mayor es el pesimismo, ya que más de la mitad de las de más de 51 empleados opinó que la situación tiende a empeorar, mientras que en las más pequeñas la respuesta mayoritaria fue que creen que no variará demasiado, ya que en la mitad de los casos fueron estas las empresas que opinaron así.



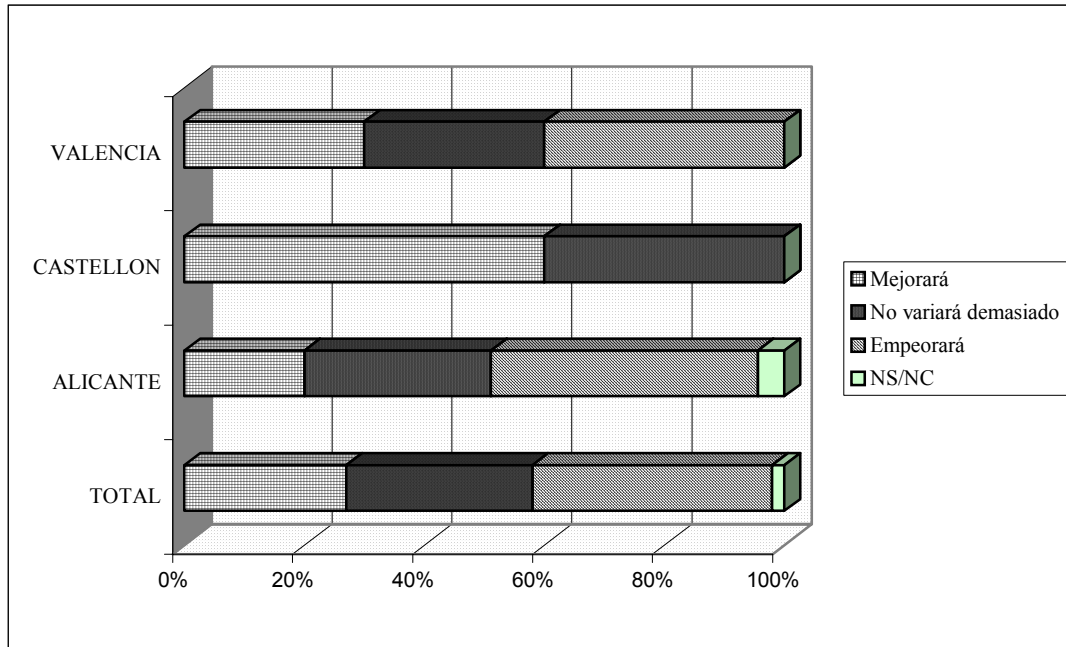
**Visión de las empresas de su sector económico en una perspectiva a medio plazo según número de empleados**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Se trata de Castellón el único caso en el que el total de las empresas respondió que la perspectiva es que mejorará o no variará demasiado, contrastando con Alicante o Valencia, donde el 44% de las empresas opina que la situación empeorará, el mayor número de empresas que cree que la perspectiva es buena se encuentra en Valencia, con un 56% de ellas, aunque porcentualmente su incidencia no es tan alta, ya que sólo son el 30% del total encuestadas. Además se observa que la mitad de las empresas que opinó que la perspectiva empeorará se encuentra en Alicante, estando la otra mitad en Valencia, ya que como se mencionó anteriormente ninguna de las empresas encuestadas de Castellón respondió que la perspectiva a medio plazo era mala.

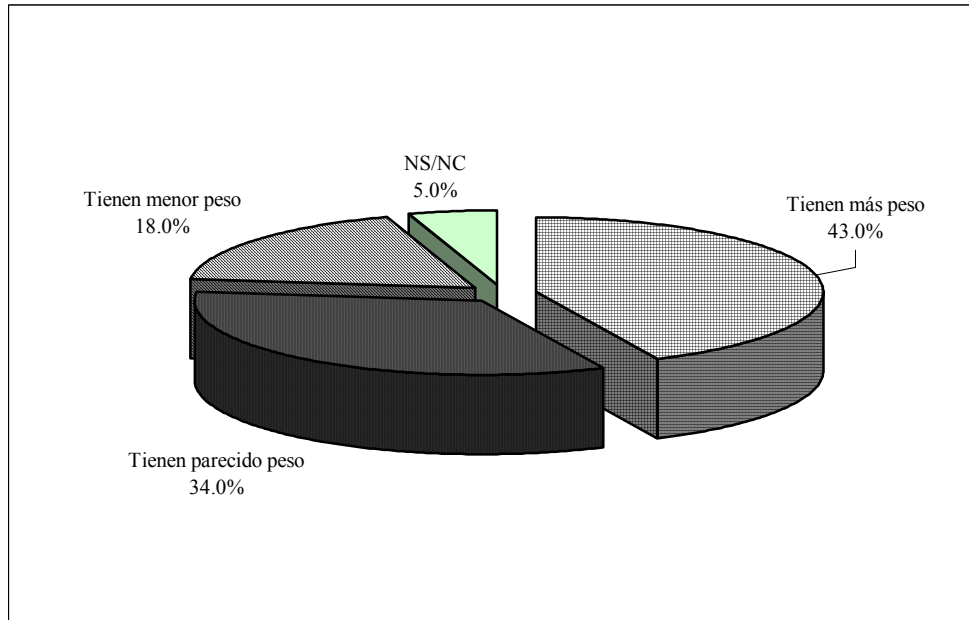
**Visión de las empresas de su sector económico en una perspectiva a medio plazo según provincia**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En cuanto al el peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad respecto de la situación en España. Esta pregunta tenía tres posibles respuestas: tienen más, parecido o menos peso, analizando el resultado de la encuesta puede observarse que tres cuartas partes de las empresas consideran que su peso es parecido o mayor al de la situación media en España, mientras que sólo una de cada cinco opinó que tienen menor peso respecto a la situación en España.

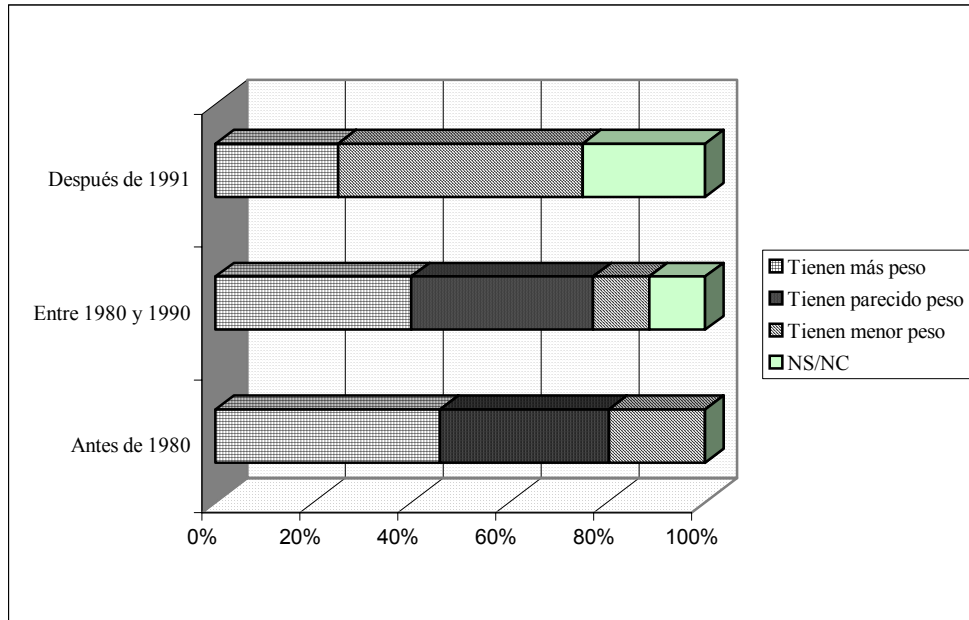
***Peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad respecto de la situación en España***



*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Respecto al año de creación se aprecia que entre las empresas creadas antes de 1980 sólo el veinte por ciento respondió que pensaban encontrarse en la actualidad por debajo respecto de la situación nacional, el resto fue más positiva en su respuesta, opinando tener mayor o similar situación que la media. Esta situación se repite entre las empresas que se crearon entre 1980 y 1990, con porcentajes muy similares para las tres posibles respuestas, sin embargo en las empresas de más reciente creación vemos que la mitad de ellas creen estar por debajo de la media nacional en cuanto a su situación.

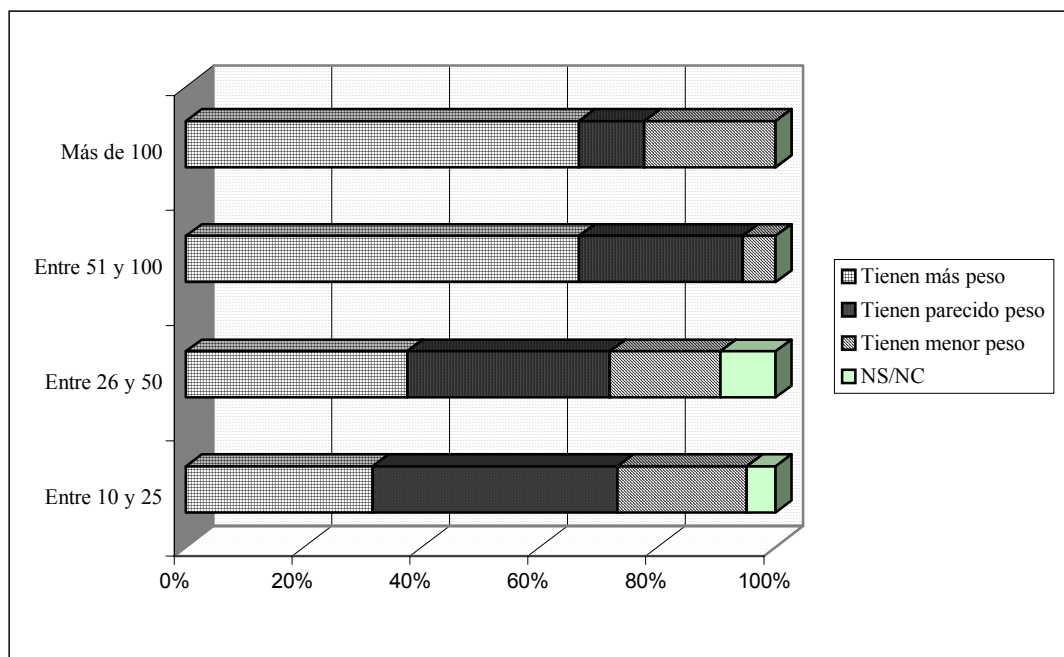
**Peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad respecto de la situación en España**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En lo referente al número de empleados de cada empresa cabe destacar que dos tercios de las compañías con más de 51 empleados creen tener más peso respecto de la situación en España, mientras que las empresas con menos de 50 empleados tienen la opinión de estar con similar o menor peso que la media del país, destacando que la mitad de las empresas de entre 10 y 25 empleados opinan estar por debajo de la situación general.

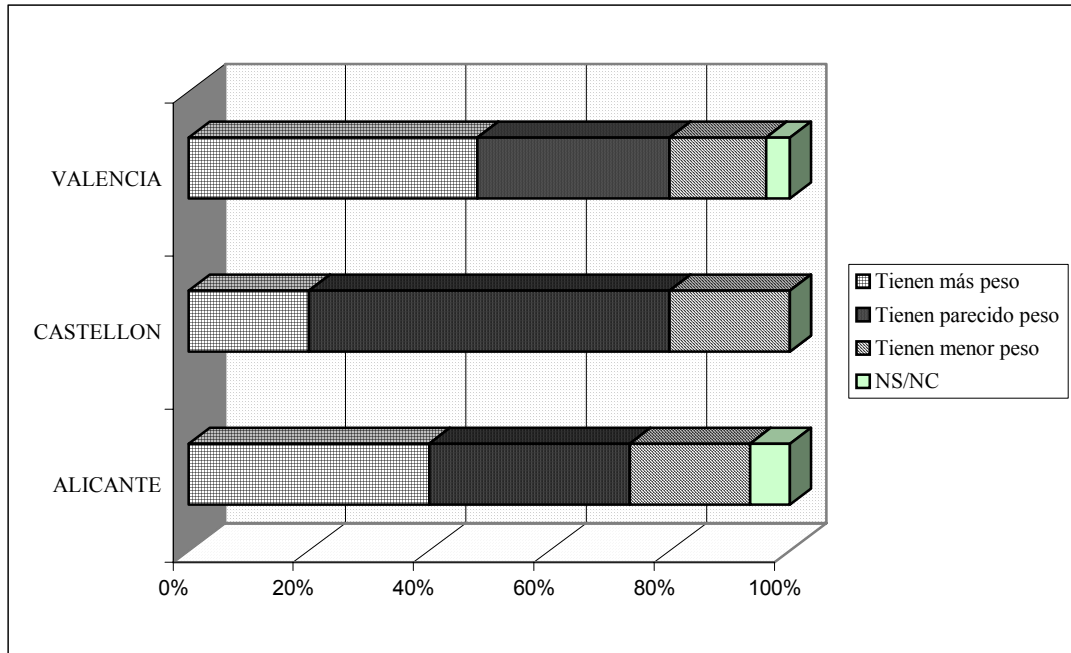
**Peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad  
respecto de la situación en España**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

No existen diferencias demasiado grandes respecto a las tres provincias de la Comunidad, ya que las empresas que creen estar mejor que la situación general gira en torno al 45%, y las que creen estar en la misma situación se mantiene en torno a un tercio del total.

**Peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad  
respecto de la situación en España**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Respecto de los factores más determinantes en la situación económica de estos sectores, en la primera respuesta la coyuntura económica actual, tres cuartas partes de los encuestados lo consideró determinante en la situación económica, mientras que sólo uno de cada cinco no lo consideró determinante, dentro de cada grupo cabe destacar que el 100% de las empresas creadas después de 1991 respondió que sí es un factor determinante, también destaca el grupo de empresas de entre 51 y 100 empleados ya que 9 décimas partes de los encuestados respondió que sí es determinante, por el contrario este grupo, y el de empresas de más de 100 empleados no lo consideró determinante en sólo una décima parte de los casos. Respecto a las respuestas en cada provincia destaca el escaso 10% de respuestas negativas en Alicante frente al altísimo 60% en Castellón.

En cuanto a la segunda respuesta, el 67% de los encuestados respondió que los cambios en el modelo de demanda sí son determinantes mientras que sólo el 32%

respondió que no lo son, no existen desviaciones importantes dependiendo del año de creación de la empresa, y respecto al número de empleados tan sólo resulta relevante que en las compañías de entre 51 y 100 empleados casi la cuarta parte respondió que sí, mientras que sólo uno de cada cinco dijo que no le parecían determinantes los cambios en el modelo de la demanda.

Cabe destacar también que en Castellón todas las respuestas fueron afirmativas, en Valencia y Alicante sin embargo los porcentajes no resultaron muy diferentes de los generales.

La tercera opción fue la nueva competencia económica, y la mayoría de respuestas afirmativas resulta importante, ya que más del 80% respondió que sí, no llegando ni siquiera al 20% las respuestas negativas, únicamente hay un grupo que se desvíe de la media de manera un tanto significativa, y es el de empresas creadas a partir de 1991, entre las cuales tres cuartas partes sí lo consideró determinante, quedando algo por debajo de la media general.

***Factores más determinantes en la situación económica de estos sectores según año de creación (porcentajes)***

	Año de creación			
	Total	Antes de 1980	Entre 1980 y 1990	Después de 1991
La coyuntura económica actual	76.0%	72.1%	80.0%	100.0%
Los cambios en el modelo de demanda	67.0%	67.2%	65.7%	75.0%
La nueva competencia económica (Globalización)	82.0%	83.6%	80.0%	75.0%
La economía obsoleta ante el cambio	52.0%	<b>49.2%</b>	54.3%	75.0%
La importación de productos extranjeros	79.0%	80.3%	74.3%	100.0%
Los cambios en el modelo de venta	61.0%	63.9%	60.0%	25.0%
La ausencia de ayudas a estos mercados	61.0%	62.3%	57.1%	75.0%
Otros	2.0%	3.3%		

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Sólo la mitad de los encuestados respondió que es determinante la economía obsoleta ante el cambio, apreciándose un incremento a medida que las empresas son de más reciente creación, llegando a ser tres cuartas partes de las creadas después de 1991 las que sí lo consideraron importante, mientras que en las creadas antes de 1908 dos tercios no lo consideraron determinante, resulta también llamativo que tanto Alicante como Castellón llegan a 60% con el sí como respuesta, mientras que en Valencia esta descende hasta el 44, por debajo de la media del estudio.

La importación de productos extranjeros fue considerada como determinante por el 80% de las empresas, alcanzo la totalidad de las respuestas en el caso de las empresas creadas después de 1991, lo que habla claramente de la importancia que se da a este factor como determinante en la situación económica de los sectores tradicionales. Cabe destacar que el 70% de las empresas que opinaron de esta manera son las de los grupos de menos de 50 empleados.

Respecto a los cambios en el modelo de venta, no fue este un factor que tuviera gran importancia, ya que llegó al 60% el número de respuestas afirmativas, sin embargo entre las empresas más modernas tan sólo una cuarta parte lo considera determinante, y tres de cada cuatro empresas creadas después de 1991 cree que no se trata de un factor determinante. Destaca además la igualdad entre las dos respuestas entre las compañías de más de 100 empleados, ya que en las dos respuestas se alcanzó el 44%, vemos también que tres cuartas partes de las que no lo consideran determinante son las que tienen menos de 50 empleados.

La ausencia de ayuda a estos mercados fue considerado determinante en un 60% de los casos, lo que podría revelar una falta de ayuda para más de la mitad de los casos encuestados, este porcentaje crece hasta el 75% de los casos en las empresas de más reciente creación, estas son por tanto las que más echan en falta estas ayudas, ayudas que, si hablamos por provincias, en Castellón no resultan insuficientes, a la vista de los resultados, ya que tres de cada cinco empresas no las consideran insuficientes. También destaca que el 90% de los encuestados no considera que



haya otros factores determinantes en la situación económica de los sectores tradicionales además de los mencionados anteriormente.

***Factores más determinantes en la situación económica de estos sectores según número de empleados (porcentajes)***

	Número de empleados			
	Total	Entre 10 y 25	Entre 26 y 50	Entre 51 y 100
La coyuntura económica actual	76.0%	<b>68.3%</b>	78.1%	88.9%
Los cambios en el modelo de demanda	67.0%	61.0%	68.8%	77.8%
La nueva competencia económica (Globalización)	82.0%	85.4%	78.1%	83.3%
La economía obsoleta ante el cambio	52.0%	53.7%	50.0%	50.0%
La importación de productos extranjeros	79.0%	75.6%	75.0%	94.4%
Los cambios en el modelo de venta	61.0%	65.9%	59.4%	61.1%
La ausencia de ayudas a estos mercados	61.0%	58.5%	71.9%	50.0%
Otros	2.0%	2.4%		

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

***Factores más determinantes en la situación económica de estos sectores según provincia (porcentajes)***

	Total	Alicante	Castellón	Valencia
	La coyuntura económica actual	76.0%	84.4%	40.0%
Los cambios en el modelo de demanda	67.0%	66.7%	100.0%	64.0%
La nueva competencia económica (Globalización)	82.0%	82.2%	80.0%	82.0%
La economía obsoleta ante el cambio	52.0%	60.0%	60.0%	44.0%
La importación de productos extranjeros	79.0%	77.8%	60.0%	82.0%
Los cambios en el modelo de venta	61.0%	53.3%	60.0%	68.0%
La ausencia de ayudas a estos mercados	61.0%	62.2%	40.0%	62.0%
Otros	2.0%	2.2%		2.0%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Los nuevos mercados económicos fue asociado al término globalización económica por casi el 80% de los encuestados, siendo esta la respuesta mayoritaria para esta pregunta después de Mercado de la competencia, que obtuvo el 84% de las respuestas, a continuación con tres cuartas partes de las respuestas encontramos las grandes superficies económicas, se trata por tanto de estas tres respuestas las que en la mayoría de los casos fueron asociadas a la globalización económica, dentro de ellas cabe destacar la situación de las empresas de Castellón, en las que estos porcentajes llegaron al 100% en el caso de las respuestas los nuevos mercados económicos y las grandes superficies económicas, también destacan las diferencias entre las empresas creadas antes de 1980 y el resto para la respuesta el mercado de la competencia, superando en 15 puntos en la respuesta afirmativa las más antiguas a las creadas después de 1981.

***Factores asociados al término “globalización económica” según año de creación***

	Año de creación			
	TOTAL	Antes de 1980	Entre 1980 y 1990	Después de 1991
Nuevos mercados económicos	78.0%	82.0%	71.4%	75.0%
Movilidad de los trabajadores	34.0%	42.6%	20.0%	25.0%
Nuevas tecnologías de la información	62.0%	63.9%	<b>57.1%</b>	75.0%
Mercado de la competencia	84.0%	90.2%	74.3%	75.0%
Grandes superficies económicas	76.0%	73.8%	80.0%	75.0%
Moda pasajera	20.0%	21.3%	14.3%	50.0%
Inmigración	43.0%	45.9%	42.9%	
Otros	5.0%	4.9%	5.7%	

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Por otro lado nos encontramos con las respuestas que no fueron asociadas con la globalización económica, siendo estas la movilidad de los trabajadores, que sólo fue asociada con dicho término por un tercio de los encuestados, llegando hasta el 20% para las empresas creadas después de 1980, sin embargo en las empresas de más de 25 empleados respondieron de manera afirmativa en progresivo ascenso a medida que aumenta el número de empleados de la empresa, hasta el 55% de las mayores, también encontramos la moda pasajera como poco asociada a la globalización ya que sólo uno de cada cinco encuestados respondió que sí lo asocia, destacan las compañías creadas después de 1991 ya que se produjeron el mismo número de respuestas afirmativas y negativas, también destaca que en Valencia el 90% de las respuestas no lo consideraron asociado con la globalización económica.

Como respuestas que no ofrecieron datos reseñables para ninguna de las respuestas nos encontramos con las nuevas tecnologías de la información, que fue respondida por tres de cada cinco encuestados, resultando sólo importante que en Castellón el 80% opinó que sí lo asociaba, y la inmigración, la cual fue asociada con la globalización económica por el 43% mientras que el 56% no lo asoció, no mostrando importantes diferencias ninguna de las respuestas.

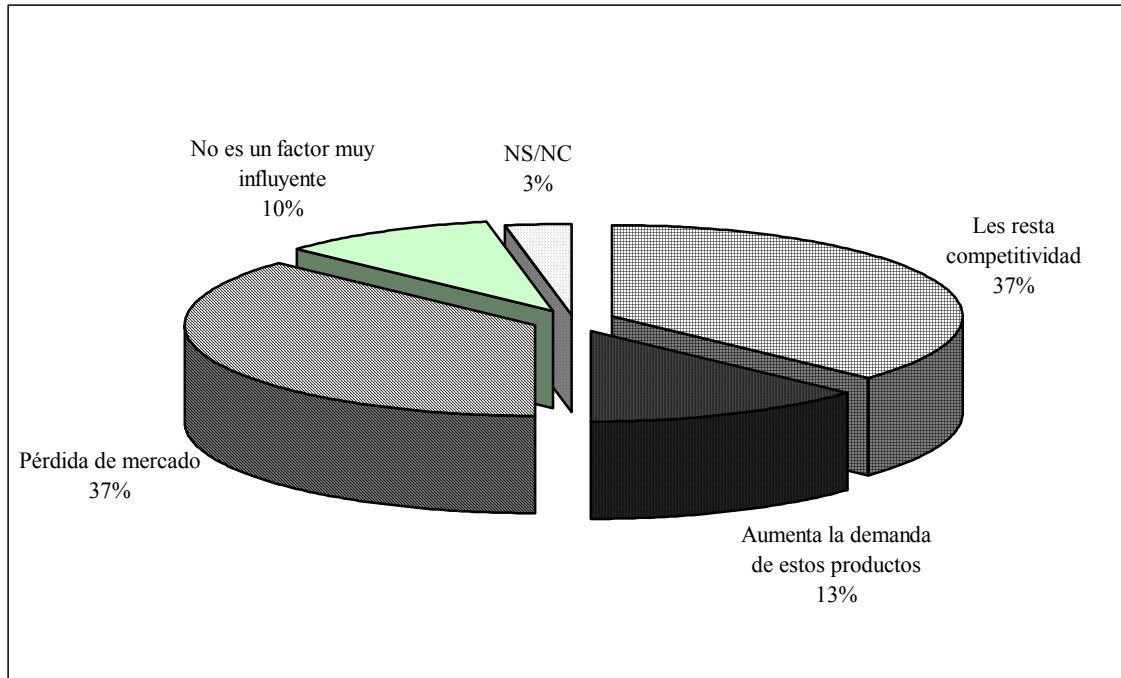
***Factores asociados al término “globalización económica”  
según número de empleados y provincia***

	Número de empleados				Provincia		
	Entre 10 y 25	Entre 26 y 50	Entre 51 y 100	Más de 100	Alicante	Castellón	Valencia
Nuevos mercados económicos	70.7%	87.5%	83.3%	66.7%	80.0%	100.0%	74.0%
Movilidad de los trabajadores	17.1%	43.8%	44.4%	55.6%	26.7%	40.0%	40.0%
Nuevas tecnologías de la información	63.4%	65.6%	50.0%	66.7%	62.2%	80.0%	60.0%
Mercado de la competencia	80.5%	84.4%	94.4%	77.8%	88.9%	60.0%	82.0%
Grandes superficies económicas	68.3%	81.3%	77.8%	88.9%	73.3%	100.0%	76.0%
Moda pasajera	19.5%	18.8%	16.7%	33.3%	28.9%	20.0%	12.0%
Inmigración	29.3%	65.6%	33.3%	44.4%	35.6%	60.0%	48.0%
Otros	2.4%	6.3%		22.2%			10.0%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Respecto de la Percepción acerca de cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales, se trata de establecer cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales, y la respuesta con mayor porcentaje fue que les resta competitividad y le pérdida de mercado, ya que ambas obtuvieron un 37% de las respuestas totales.

**Percepción acerca de cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales**

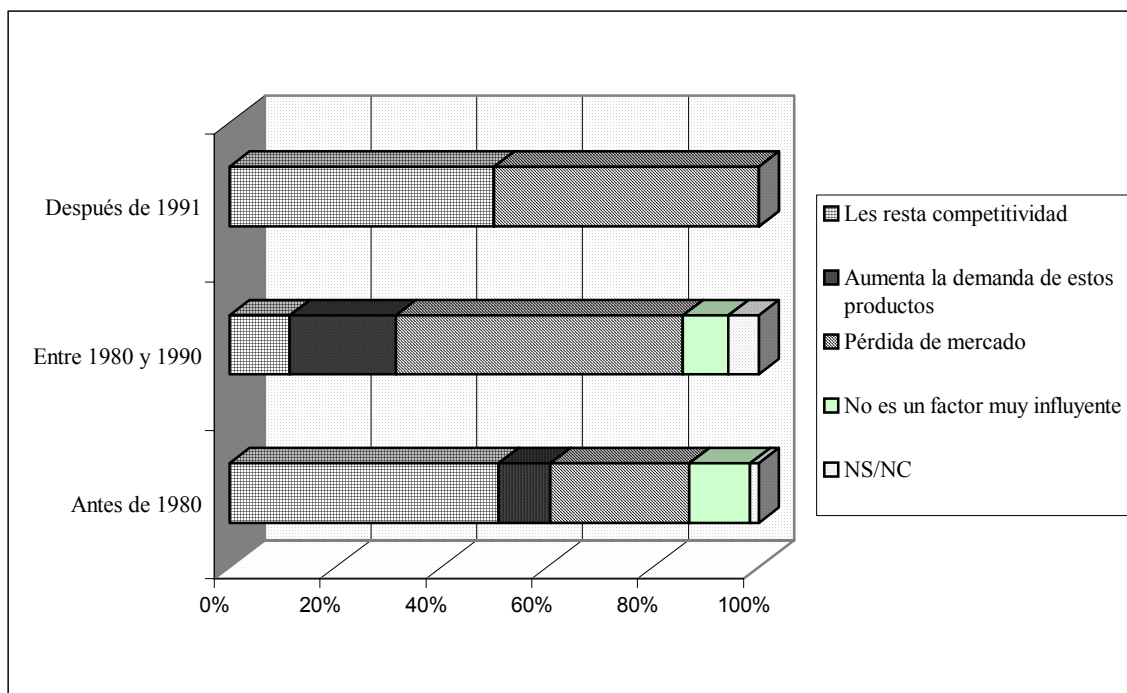


Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Destaca que entre las empresas creadas entre 1980 y 1990 la primera de estas respuestas desciende hasta el 11%, mientras que entre los otros dos grupos de empresas por año de creación llega hasta la mitad de las respuestas, además en el caso de Castellón esta opción tan solo alcanzó el 20% de las respuestas, en el caso de la segunda de las opciones comentadas vemos que entre las empresas creadas con posterioridad a 1980 más de la mitad de ellas opinó que la globalización les hace perder mercado.

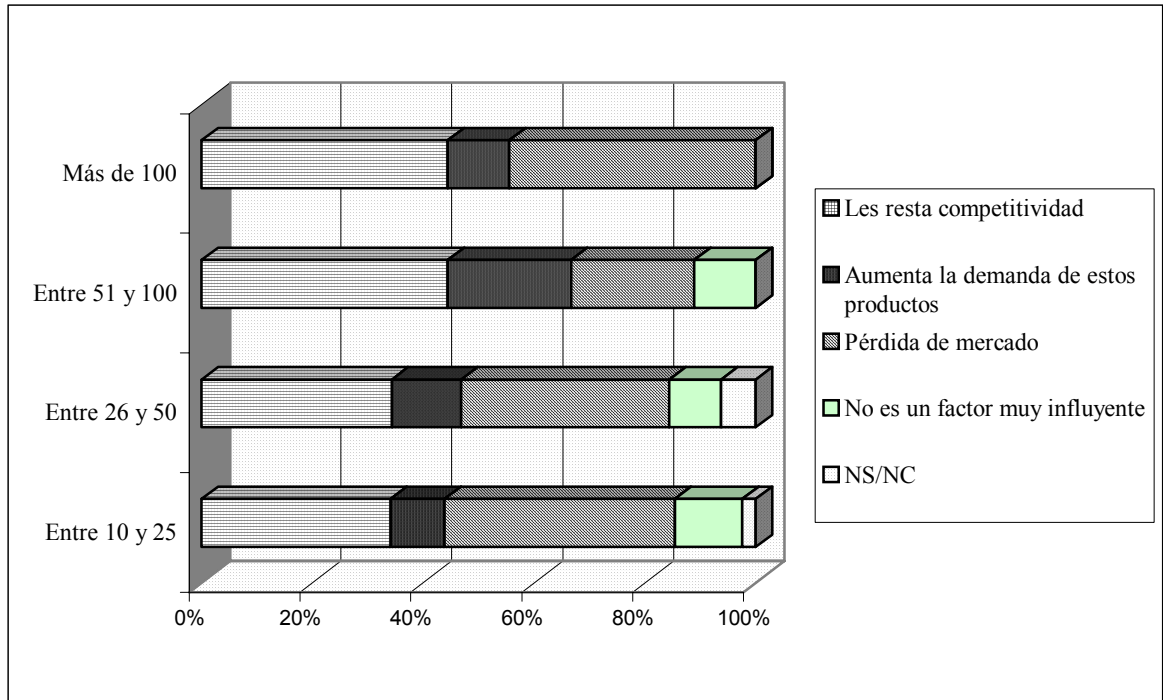
La respuesta aumenta la demanda de estos productos obtuvo apenas un 13%, pero destaca de manera importante el caso de Castellón, en donde el 40% eligió esta opción, y por último la respuesta no es un factor influyente fue la menos votada, con un 10%, pero nuevamente nos encontramos que en Castellón otra vez el 40% de las respuestas fueron en este sentido, por el contrario en Valencia únicamente el 2% de los encuestados en esta provincia respondió con esta opción.

**Percepción acerca de cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales según año de creación**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

**Percepción acerca de cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales según número de empleados**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Respecto de las acciones que las empresas consideran que deberían impulsarse desde la administración para salvaguardar estos sectores, en esta pregunta casi el 90% de los encuestados respondió que las ayudas a las empresas (nuevas tecnologías, innovación, incentivos) es la acción que más se debería impulsar desde la Administración, llegando al 100% de las respuestas en el caso de dos grupos, el las empresas creadas después de 1991 y el de las que se encuentran situadas en Castellón.

***Acciones de la Administración por los sectores tradicionales  
según año de creación***

	Año de creación			
	TOTAL	Antes de 1980	Entre 1980 y 1990	Después de 1991
Trabas a la exportación extranjera	55.0%	57.4%	54.3%	25.0%
Mayor control de las condiciones de trabajo	80.0%	83.6%	74.3%	75.0%
Fomento del producto tradicional	77.0%	77.0%	74.3%	100.0%
Ayudas a las empresas (nuevas tecnologías)	87.0%	90.2%	80.0%	100.0%
Impulso de la e-administración	62.0%	65.6%	57.1%	50.0%
Otros	3.0%	1.6%	5.7%	

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Por otro lado tenemos que sólo el 13% de los encuestados respondió que esta no es una acción que debería impulsarse, destacando únicamente que en las empresas de más de 100 empleados este porcentaje se eleva hasta casi una cuarta parte de las respuestas.

La segunda acción que se considera que debería impulsarse fue el mayor control de las condiciones de trabajo extranjeras, respuesta que fue elegida de forma afirmativa por cuatro de cada cinco personas, cabe destacar en este caso que en las empresas por encima de 50 empleados este porcentaje llega a ser de casi el 90%, vemos sin embargo que en las empresas creadas después de 1991 sólo tres cuartas partes consideraron que debería impulsarse el mayor control de las condiciones de trabajo extranjeras, lo que supone que la respuesta negativa para esta pregunta alcanzaría el 25% de respuestas.

La opción fomento del producto tradicional fue respondida de manera afirmativa por tres cuartas partes de los encuestados, de manera que menos de la cuarta parte considera que no se trata de algo que deba impulsarse desde la Administración, el grupo que en mayor medida piensa que sí se debe impulsar el fomento del producto



tradicional es el de empresas creadas después de 1991, ya que todas las encuestas respondieron que sí debe hacerse.

Finalmente con porcentajes muy similares nos encontramos con las respuestas trabas a la exportación extranjera e impulso de la e-administración, ya que porcentajes que se situaron muy poco por encima del 50% de los encuestados opinaron que estas dos acciones deberían ser impulsadas por parte de la Administración, y se aprecia que a medida que mayor es la antigüedad de la empresa mayor es el porcentaje de reapiestas afirmativas para ambas opciones, lo que supone que son las empresas más jóvenes las que opinan que ninguna de estas dos opciones deberían ser impulsadas desde la Administración para salvaguardar estos sectores tradicionales.

***Acciones de la Administración por los sectores tradicionales  
según número de empleados***

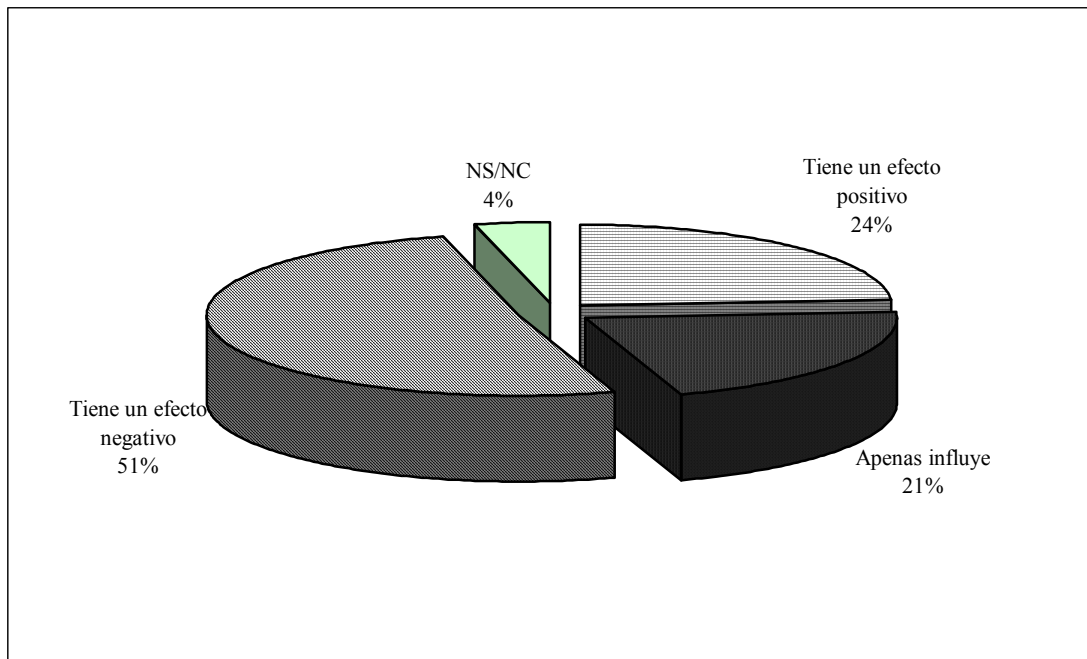
	Número de empleados				
	TOTAL	Entre 10 y 25	Entre 26 y 50	Entre 51 y 100	Más de 100
Trabas a la exportación extranjera	55.0%	43.9%	68.8%	61.1%	44.4%
Mayor control de las condiciones de trabajo	80.0%	73.2%	81.3%	88.9%	88.9%
Fomento del producto tradicional	77.0%	82.9%	68.8%	88.9%	55.6%
Ayudas a las empresas (nuevas tecnologías)	87.0%	82.9%	93.8%	88.9%	77.8%
Impulso de la e-administración	62.0%	58.5%	68.8%	72.2%	33.3%
Otros	3.0%	2.4%	3.1%		11.1%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Acerca de cómo afecta la globalización económica al mercado de trabajo de los sectores tradicionales en su comunidad, la mayoría de los encuestados opinó que ésta tiene un efecto negativo sobre el mercado de trabajo en los sectores

tradicionales en la Comunidad Valenciana, con un 51% de las respuestas, lo que supone más de la mitad de las respuestas.

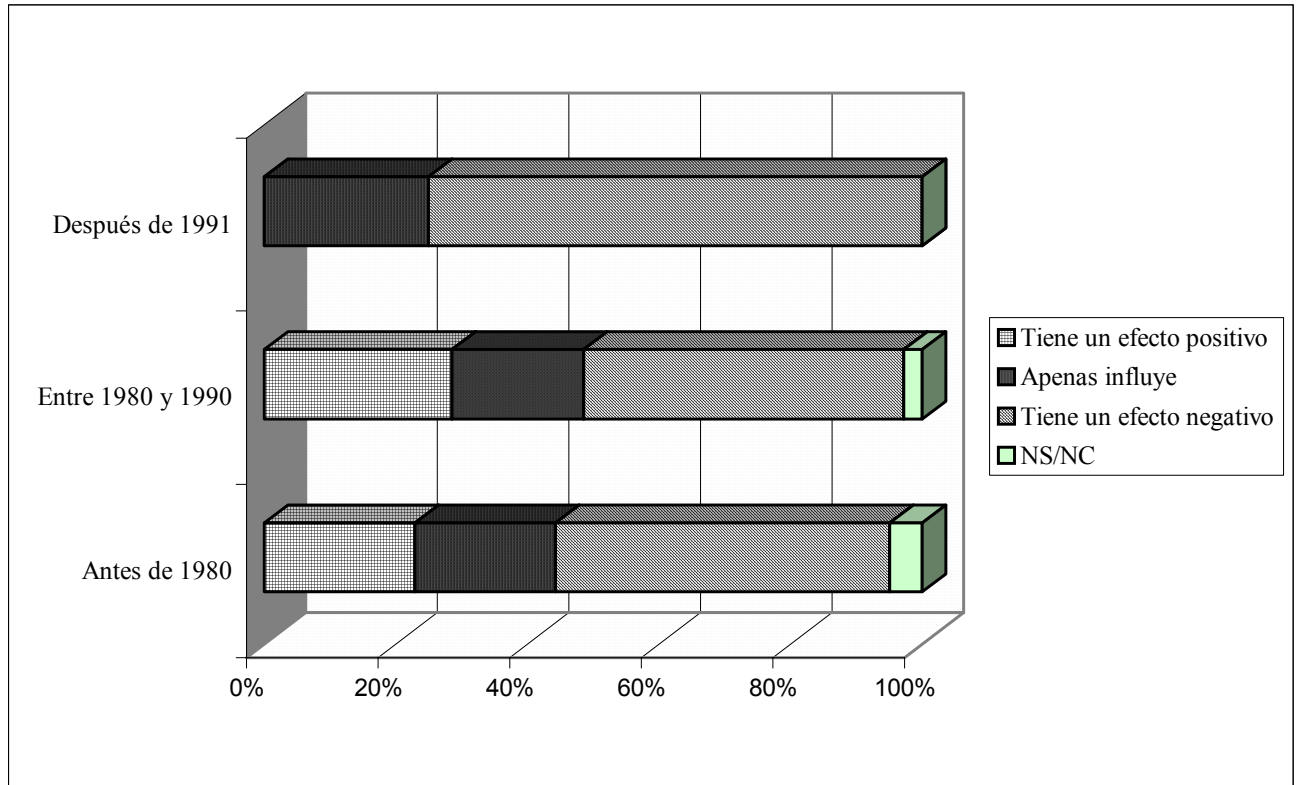
***Cómo afecta la globalización económica al mercado de trabajo de los sectores tradicionales en su comunidad***



*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Dentro de todas esta destacaron las empresas creadas después de 1991, entre las cuales esta opinión la compartían tres cuartas partes de las empresas consultadas, además tuvieron porcentajes similares, llegando a dos tercios de las respuestas las empresas de más de 100 empleados, el resto de grupos revelaron opiniones parecidas a la media, sin ofrecer desviaciones demasiado significativas.

***Cómo afecta la globalización económica al mercado de trabajo de los sectores tradicionales en su comunidad según año de creación***

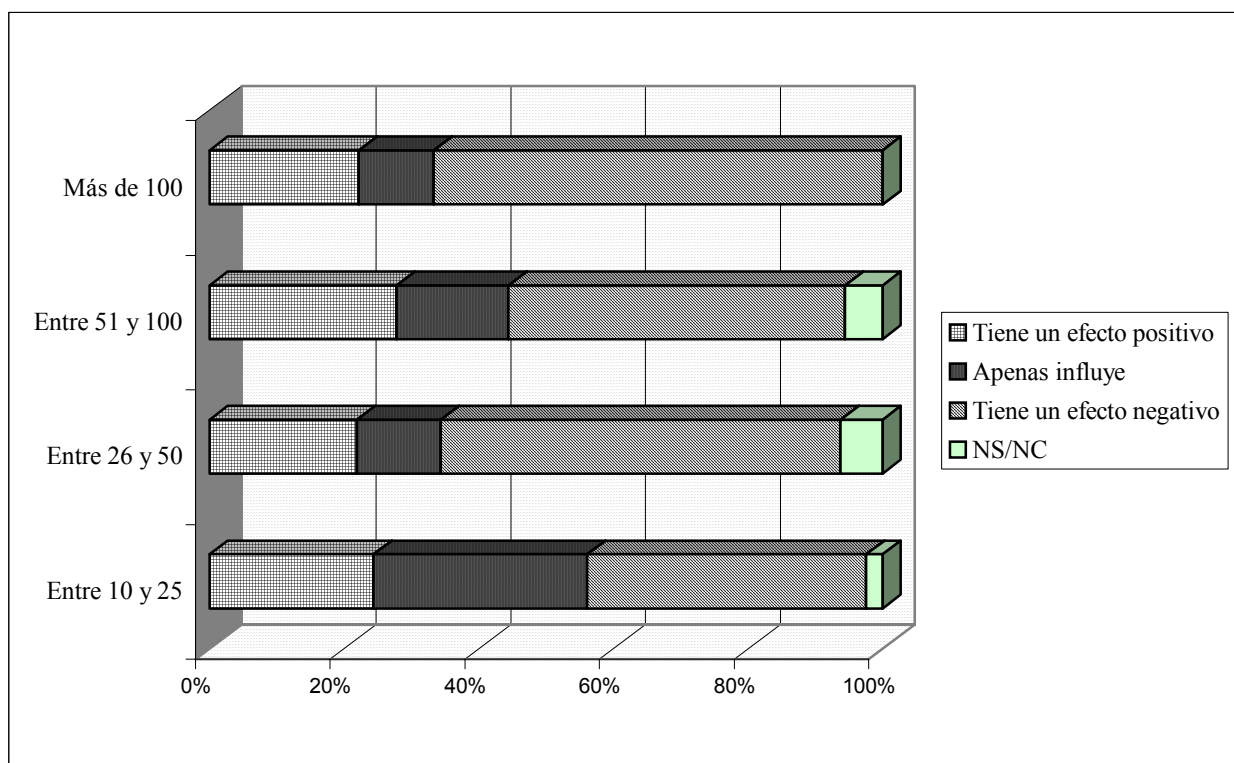


Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Sólo una cuarta parte de los encuestados respondió que la globalización tiene un efecto positivo sobre el mercado de trabajo en los sectores tradicionales en la Comunidad Valenciana, porcentaje muy inferior al de los que opinaron que tiene un efecto negativo, encontramos que en todos los grupos se muestran porcentajes muy similares para esta segunda respuesta, lo que muestra que se trata de una idea bastante aceptada por aproximadamente una cuarta parte de las personas, independientemente del grupo al que pertenezcan.

Finalmente vemos que un 20% respondieron que apenas influye, destacando únicamente que en las empresas con menor número de empleados esta respuesta tuvo porcentajes más altos que ningún otro grupo, llegando hasta ser de una tercera parte de ellas las que respondieron con esta opción, por el contrario vemos que las de más de 100 empleados tan solo una décima parte pensó de esta manera.

***Cómo afecta la globalización económica al mercado de trabajo de los sectores tradicionales en su comunidad según número de empleados***



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

Preguntando acerca de la repercusión de la la globalización económica sobre el mercado de trabajo de los sectores tradicionales, en esta pregunta se ofrece al encuestado seis opciones, entre las cuales la más votada de manera afirmativa fue que la globalización económica aumenta la oferta de trabajadores extranjeros, ya que dos tercios de los encuestados respondió que sí repercute, se muestra además una tendencia a crecer el porcentaje de esta respuesta a medida que la empresa sea de más reciente creación, llegando a ser del 75% en las más modernas, tendencia

que se repite a medida que se estudia el tamaño por empleados de las empresas, ya que las de más de 100 empleados tiene un porcentaje de casi el 80% que opinaron que es este un factor que sí repercute gracias a la globalización económica. Por el contrario vemos que el 35% opinaron que no se trata de un factor que se vea favorecido por esta cuestión, ofreciendo una tendencia inversa, a medida que más moderna y más grande es la compañía menor porcentaje de respuestas negativas tiene esta respuesta.

A continuación encontramos que en torno a un 58% opinó que la globalización económica repercute sobre el mercado de trabajo favoreciendo la precariedad laboral, pero vemos que las empresas más modernas este porcentaje llega hasta el 75% de respuestas que opinan de esta manera, sin embargo entre las creadas entre 1980 y 1990 tan solo se alcanzó el 45%, ya que este grupo opinó mayoritariamente que no favorece la precariedad laboral, con un 55% de respuestas negativas, a esta segunda opción votó un 40% del total de los encuestados, destacando especialmente este grupo que ya hemos comentado. Además cabe reseñar que en Castellón las respuestas fueron muy dispares, sus porcentajes, ya que tan solo una quinta parte respondió que sí se trata de un factor que repercute, mientras que un 80% dijo que se trata de algo que no repercute la globalización de cara al mercado de trabajo.

Porcentajes casi idénticos, en lo general, obtuvo la respuesta provoca la demanda de trabajadores especializados (Comercio exterior) ya que el 57% de las encuestadas dijo que este factor sí repercute, entre todos ellos destacan las empresas de entre 50 y 100 empleados y las creadas con posterioridad a 1991, entre las cuales se alcanza el 75% de respuestas afirmativas, lógicamente estos dos grupos muestran la mayor desviación respecto a la media que opinó que no se trata de un factor que repercute, ya que ambos se mueven en torno al 25% frente al 41% que muestra el total de respuestas, también destaca que entre las empresas con menor número de empleados más de la mitad dijo que no es un factor que repercute la globalización sobre el mercado de trabajo, mientras que sólo el 43% respondió que sí lo es.

***Repercusión de la globalización económica sobre el mercado de trabajo de los sectores tradicionales según año de creación***

	Año de creación			
	TOTAL	Antes de 1980	Entre 1980 y 1990	Después de 1991
Aumenta la oferta de trabajadores extranjeros	64.0%	62.3%	65.7%	75.0%
Favorece la precariedad laboral	58.0%	63.9%	45.7%	75.0%
Disminuye el interés por estos empleos	44.0%	47.5%	34.3%	75.0%
Favorece la creación de empleo	32.0%	24.6%	45.7%	25.0%
Provoca la demanda de trabajadores especializados	57.0%	63.9%	42.9%	75.0%
Otros	1.0%	1.6%		

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Que disminuye el interés por estos empleos de sectores tradicionales no es una opinión muy aceptada, ya que sólo el 44% opinó que es así frente al 54% que dijo que no repercute en este sentido la globalización, las diferencias en este sentido se acentúan en las empresas de entre 51 y 100 empleados, entre las cuales sólo un tercio de los encuestados opina de esta manera. También se observa que las empresas creadas después de 1991 sí opinan mayoritariamente de esta manera y tres de cada cuatro encuestados de este grupo respondió que sí disminuye el interés por estos empleos de sectores tradicionales como consecuencia de la globalización.

Como última opción se preguntó si esta globalización favorece la creación de empleo de sectores tradicionales, y dos tercios de las respuestas dijeron que no es así, y sólo el 32% de las personas dijo que sí favorece esta creación de empleos, destaca que a medida que mayor es el número de empleados de las empresas menor es el porcentaje de respuestas que opinan que sí favorece la creación de empleo de sectores tradicionales la globalización económica, llegando a ser tan solo la décima parte los que piensan así en las empresas de más de 100 empleados, en el caso de la gente que opina que favorece este asunto encontramos la tendencia inversa, ya que cuanto más grande es la empresa mayor es el porcentaje de personas que creen que

la globalización económica no favorece la creación de empleo de sectores tradicionales.

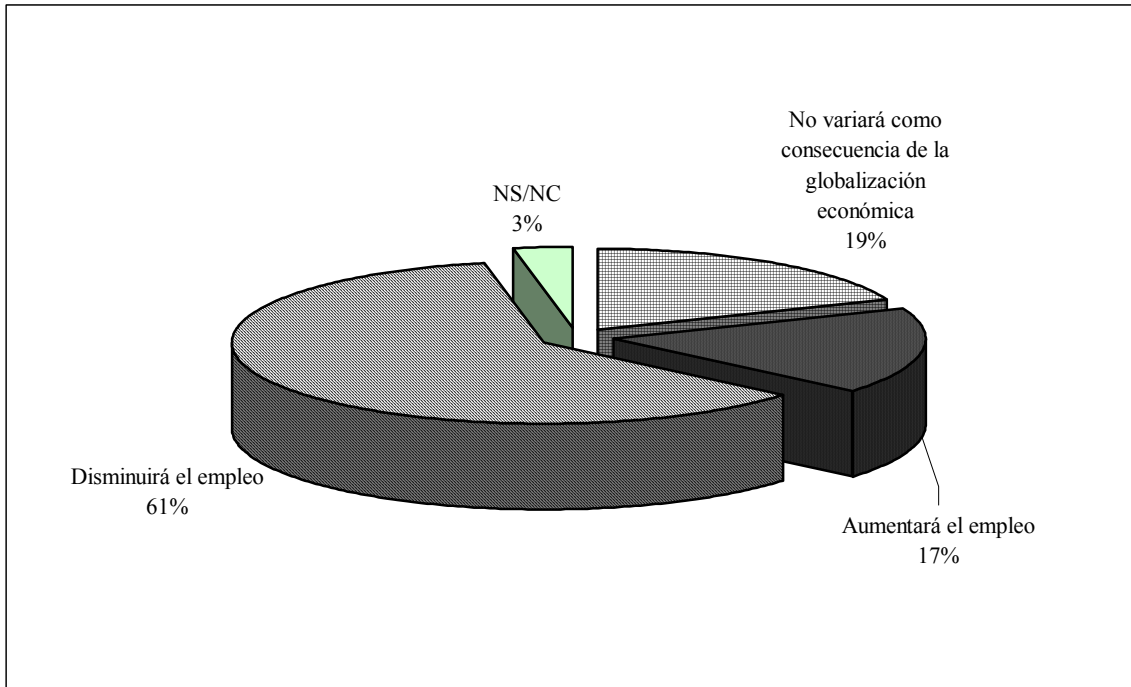
***Repercusión de la globalización económica sobre el mercado de trabajo de los sectores tradicionales según número de empleados***

	Número de empleados				
	TOTAL	Entre 10 y 25	Entre 26 y 50	Entre 51 y 100	Más de 100
Aumenta la oferta de trabajadores extranjeros	64.0%	61.0%	65.6%	61.1%	77.8%
Favorece la precariedad laboral	58.0%	53.7%	65.6%	55.6%	55.6%
Disminuye el interés por estos empleos	44.0%	43.9%	50.0%	33.3%	44.4%
Favorece la creación de empleo	32.0%	39.0%	34.4%	22.2%	11.1%
Provoca la demanda de trabajadores especializados	57.0%	43.9%	65.6%	72.2%	55.6%
Otros	1.0%				11.1%

*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Por otra parte, preguntando acerca de la evolución previsible de estos mercados de trabajo, la mayoría de las personas opinaron que disminuirá el empleo, ya que se alcanzó el 61% de respuestas en este sentido, destacan entre estas personas las de las empresas de entre 51 y 100 empleados, entre las cuales se alcanzó tres cuartas partes de las respuestas, además vemos que entre las empresas creadas a partir de 1991 sólo la mitad de ellas opina que el empleo disminuirá en el futuro.

***Evolución previsible del mercado de trabajo de los denominados sectores tradicionales en el futuro***



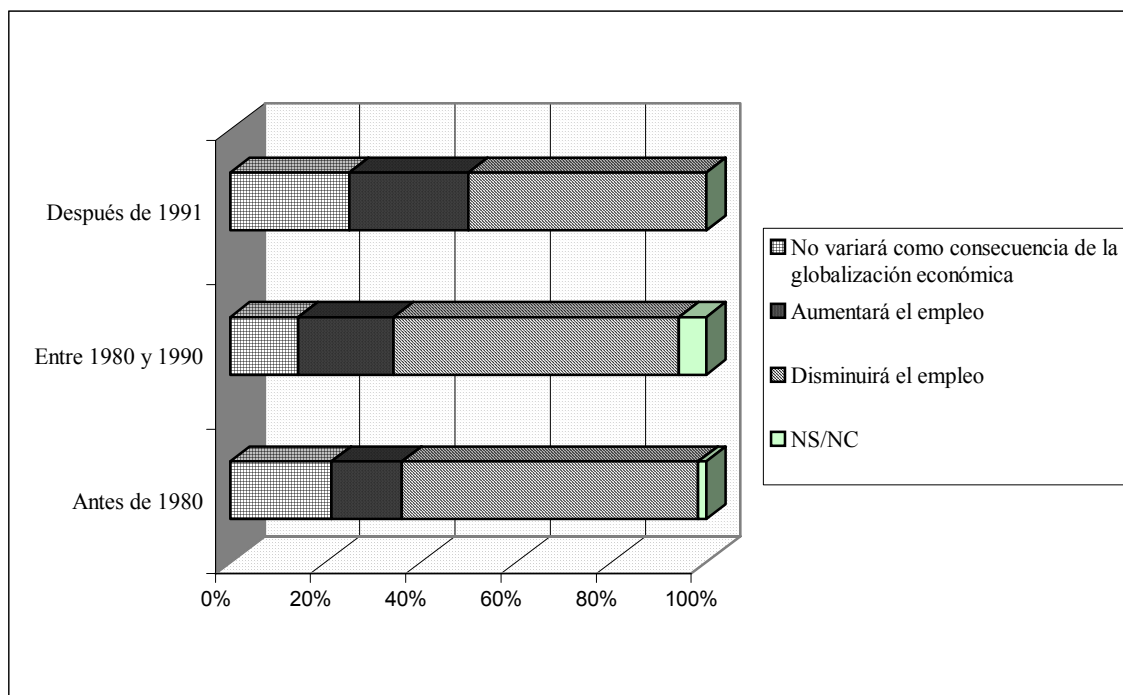
*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

Una quinta parte de las respuestas indicaron que esta evolución de estos mercados no variará consecuencia de la globalización económica, habiendo tan solo un grupo que destaca especialmente sobre el resto, y este es nuevamente el de empresas de entre 51 y 100 , entre las cuales sólo un 5% de ellas opinó que esta evolución se mantendrá y no presentará ninguna variación.

Como tercera opción se preguntaba si creía el encuestado que aumentará el empleo, y únicamente el 17% opinó que sería así, destacando tan solo las empresas más jóvenes, entre las cuales vemos que este porcentaje subió hasta situarse en el 25% de empresas de este grupo que opina que crecerá el empleo.

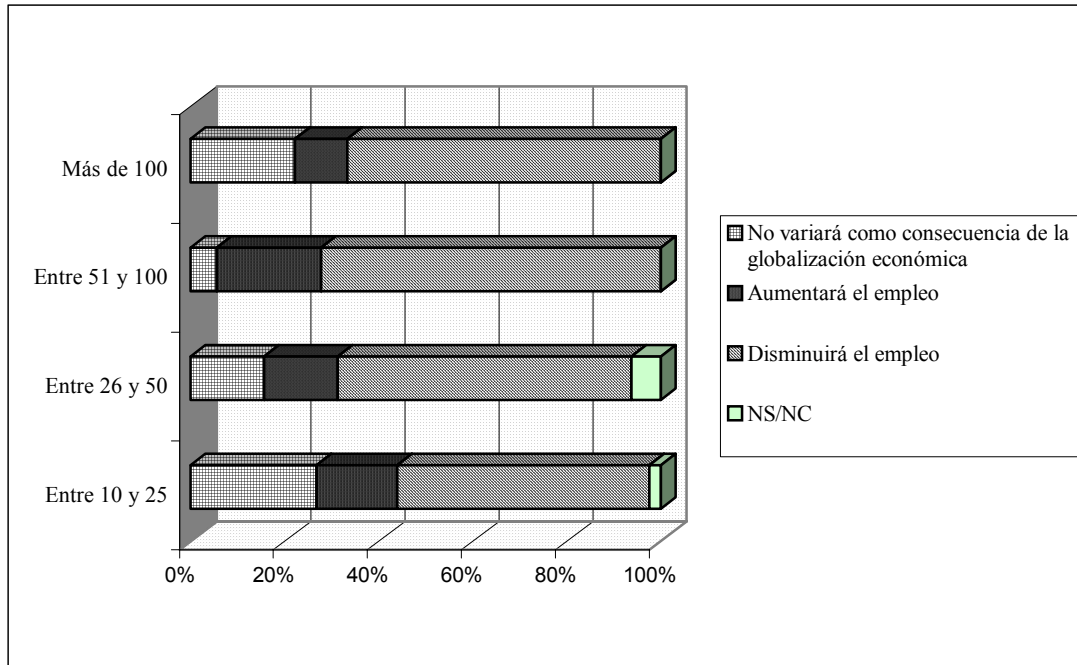


**Evolución previsible del mercado de trabajo de los denominados sectores tradicionales en el futuro según año de creación**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

***Evolución previsible del mercado de trabajo de los denominados sectores tradicionales en el futuro según número de empleados***



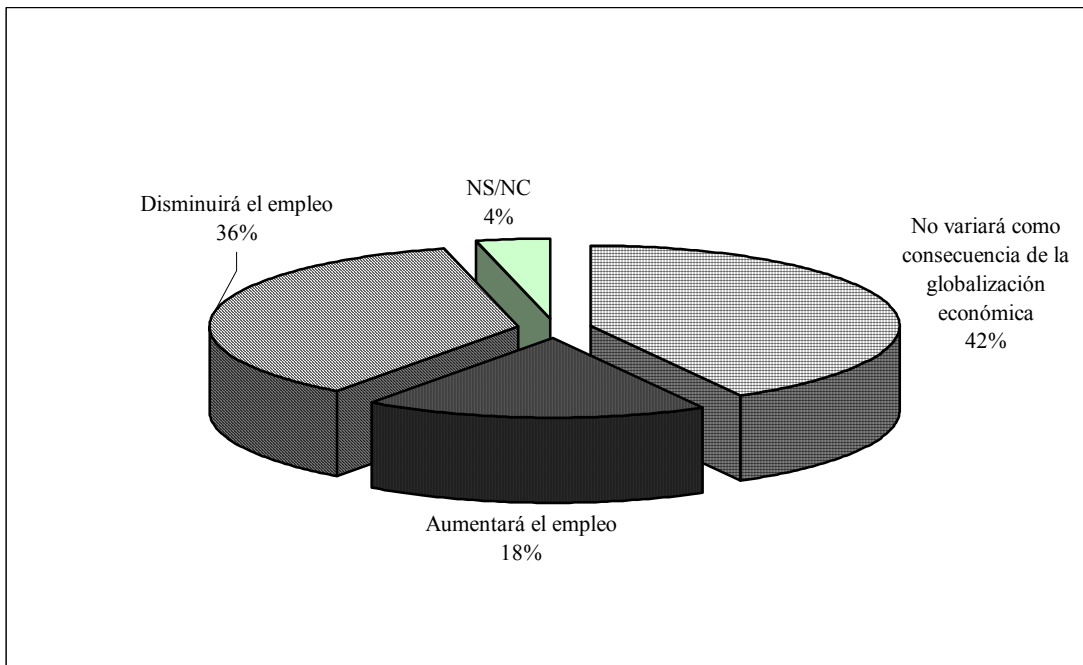
*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

En esta última pregunta se hizo la misma pregunta que la anterior pero de manera concreta para la empresa del encuestado, y la única respuesta que mantuvo porcentaje similares que en la pregunta anterior fue que aumentará el empleo, ya que obtuvo un 18% de respuestas, sin existir ningún grupo que se desvié notoriamente de esta cifra.

La opción más votada fue la que se refería a la estabilidad, que no variará consecuencia de la globalización económica, ya que el 42% de los encuestados votó en este sentido, se muestra una tendencia al descenso en el porcentaje de respuestas para esta opción a medida que más joven es la empresa y también cuanto mayor es el número de empleados que tiene, ya a partir de los 25 empleados en adelante esta respuesta gira en torno al tercio de porcentaje de respuestas para esta opción.

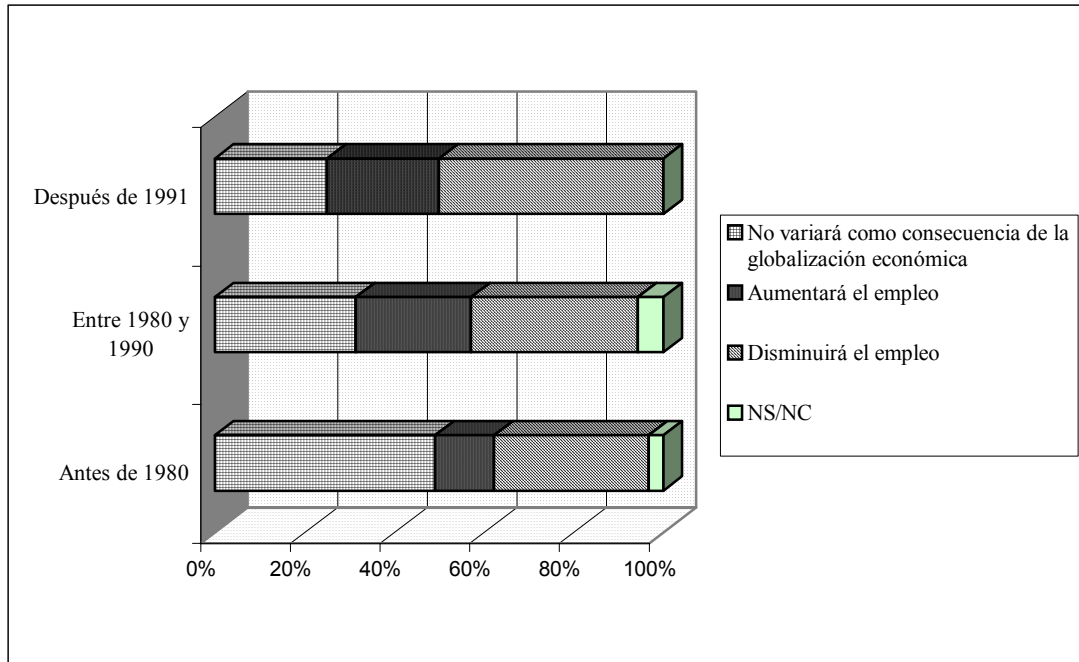
El efecto es el contrario para la opción disminuirá el empleo, cuanto más joven es la empresa más gente opina que el empleo disminuirá, y más desviación ofrece esta opción respecto a la media general, que fue de un 36% de respuestas, llegando a ser de un 50% en el caso de las empresas creadas a partir de 1991, vemos la misma tendencia en el caso del número de empleados de la empresa, en las de 25 empleados en adelante todos los grupos muestran porcentajes que giran en torno al 45%.

***Evolución previsible del mercado de trabajo en las empresas consultadas***



*Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004*

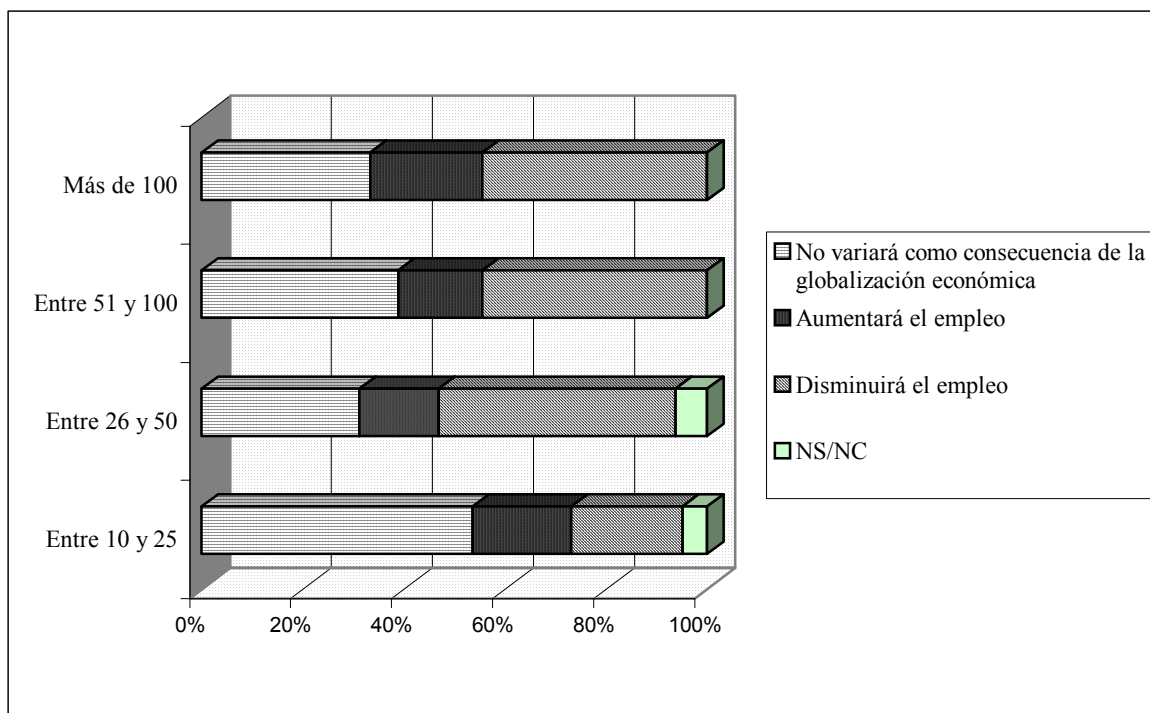
**Evolución previsible del mercado de trabajo en las empresas consultadas según año de creación**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

En lo referente a las provincias vemos que en Valencia los porcentajes son similares a la media, si bien hay una pequeña diferencia a favor de gente que opina que el empleo disminuirá frente las que piensan que no lo hará, en Alicante los porcentajes son prácticamente iguales a los que muestran el total de respuestas, y en Castellón vemos que el 80% de los encuestados opinó que la situación no variará, dato este muy llamativo frente al 40% que mostraba el total, las otras dos opciones no muestran un número de respuestas que haga significativos sus porcentajes.

**Evolución previsible del mercado de trabajo en las empresas consultadas según número de empleados**



Fuente: Encuesta EOI, Implicaciones del proceso de globalización económica sobre sectores estratégicos de la Comunidad Valenciana, 2004

## **9. LAS ALTERNATIVAS FRENTE A LA DESLOCALIZACIÓN**

Una vez examinada la situación de las empresas valencianas desde su óptica como del análisis de la situación de las mismas y de su economía, puede concluirse que la deslocalización es una consecuencia directa del fenómeno globalizador que afecta a escala mundial a toda la economía.

Ante esta situación estructural, las empresas están obligadas a reaccionar y provocar un cambio en sus esquemas de actuación y producción incluso, sobrepasando el papel protector que pueden desarrollar los gobiernos para mitigar esta situación.

En este punto se examinan diferentes opciones y experiencia encaminadas al cambio, bien reforzando el papel de las economías regionales bien impulsando el propio proceso deslocalizador por parte de las empresas afectadas.

### **9.1. Desarrollo Local**

Para examinar como pueden las empresas de carácter regional reforzar y por último sobrevivir frente a la presión de las multinacionales, examinaremos el trabajo de Josep-Antoni Ybarra Pérez “Desarrollo local, una perspectiva valenciana”. El autor trata de, acudiendo a algunas experiencias, mostrar mecanismos locales que permiten alcanzar un cierto desarrollo. Esta experiencia se constata en los sectores del azulejo (Castellón-Nules-Onda), la de Sagunto, y la del juguete (Ibi-Onil-Castalla). En ellas se aprecian algunos de los mecanismos que han posibilitado alcanzar los cambios necesarios y exigibles en el proceso de globalización con que se encuentran estas estructuras productivas locales.

Este autor mantiene como la economía valenciana ha mantenido desde siempre unas características productivas específicas que la han definido respecto a otras economías en el contexto nacional. Se ha tratado mayoritariamente de actividades tradicionales, manufactureras, intensivas en trabajo, desenvueltas en plantas de pequeña dimensión, volcada al mercado exterior y territorialmente localizadas en

núcleos monoespecializados. Este modelo funcional ha permitido mantener una elemental estabilidad social y un ritmo de crecimiento económico discreto pero continuo; ello ha comportado que se generalice la creencia de que el País Valenciano es una región con un elevado grado de homogeneidad y de equilibrio interno. Para alcanzar las tasas de actividad, de renta, de exportaciones, etc. que durante más de 25 años se han podido obtener, han sido necesarios a su vez algunos otros elementos que lo hicieran posible. Así para que el modelo funcionase tal y como lo ha hecho se precisa manifestar la importancia que tuvo tanto la política proteccionista, como la base social sobre la que se sostenía el modelo.

La política proteccionista permitió que durante un largo tiempo el mercado nacional estuviese reservado a las producciones internas; a su vez, una política deliberada para mantener precios relativos favorables a la exportación a través de los tipos de cambio, hizo que estas actividades no solo tuviesen un mercado interior reservado, sino que los mercados exteriores fuesen accesibles, si bien de forma artificial. Igualmente la otra variable a considerar es la referida a los aspectos sociales y que quizás sea la variable que en menor medida se haya explicitado como determinante para entender el modelo funcional valenciano. En ella es necesario resaltar la importancia del trabajo autónomo, la abundancia del trabajo barato, del trabajo de la mujer, de la familia como unidad tanto de consumo como de producción, elementos todos ellos que permiten un crecimiento continuado tan solo sobre la base de la explotación del recurso a la mano de obra. Si este es el modelo funcional hasta finales de los años 70, en estos momentos el País Valenciano ha dejado de ser homogéneo.

El modelo valenciano que tendía a la homogeneidad y al equilibrio ya no existe como hace 15-20 años. La razón fundamental de ello está en que la globalización es un hecho, además de que ya es imposible entender una economía protegida como la que se estructuró hace un cuarto de siglo. La consecuencia tanto de la globalización como de la pérdida del privilegio a la protección es que ha habido un fuerte reajuste, cambio, reforma..., crisis en definitiva, para muchos de los sectores básicos de la economía valenciana. Ello ha tenido unas consecuencias determinadas. Por un lado

en lo que concierne a las redefiniciones de las actividades, por otro, en cuanto a sus consecuencias sociales.

Desde el punto de vista sectorial la crisis se concretaba en cierres empresariales, desaparición de grandes factorías que hasta ese momento habían sido emblemática, la quiebra de muchas empresas. Desde el punto de vista social, empieza a entrarse en un círculo hasta el momento desconocido cual es el paro, tanto para colectivos que hasta el momento no habían tenido una problemática semejante de forma continua, como que determinados colectivos comienzan a verse discriminados sistemáticamente de la opción de encontrar empleo en ciertas condiciones como es el caso de las mujeres, los jóvenes, y los parados de cierta edad.

Estos hechos vienen a confirmar que la economía valenciana, mediante la presión de la globalización, va a encontrarse cada vez más sometida a unas exigencias de cambios si pretende continuar en un marco de competitividad mínima. El mercado internacional para las manufacturas valencianas empezaba a verse amenazado, pero también el interno, con la reducción de las barreras proteccionistas, empezaba también a tener serias dificultades para poder siquiera sobrevivir.

Se inicia entonces toda una serie de actuaciones que desde el punto de vista operativo aparecen como soluciones unas veces individuales, otras son meras adecuaciones coyunturales, otras se diseñan como verdaderas estrategias. Así cabe advertir que las actuaciones que se observan van en la dirección.

En unos casos, en el ámbito de empresa por empresa, se opta por alejarse de los sectores y de las actividades con problemas. Se huye hacia aquellos sectores con cierta rentabilidad momentánea caso de la construcción o los servicios. Muchos capitales obtenidos en los sectores tradicionales optan por la vía de la descapitalización y la relocalización financiera en otras actividades. Es el auge de sectores como el de la construcción, el turismo, los servicios de consumo, o simplemente la compra de tierras con fines especulativos.



En otros casos, la impronta de la globalización de la economía hace que algunas actividades tradicionalmente “valencianas” se internacionalicen. El alcance concreto de esta internacionalización se refiere a que determinadas empresas deslocalizan sus actividades, o partes de ellas, instalándose en zonas donde aparentemente se tienen costes de producción inferiores a los que tenían en sus zonas de origen. Básicamente es el caso de desplazamientos y relocalizaciones de empresas y capitales valencianos en Latinoamérica, el Lejano Oriente o el Norte de África.

Otro grupo de actividades plantean estrategias de supervivencia de acuerdo con su modelo productivo tradicional. Sería aquello de “resistir como sea” porque no se puede ni se sabe hacer otra cosa. Para ello ahondan aún más en su forma tradicional de funcionar, sobre la base de la explotación de los recursos que aún dominan y que fundamentalmente es el trabajo. El caso más paradigmático es el de la extensión del trabajo oculto e informal. Su capacidad de competitividad es limitada, pero posible coyunturalmente.

Y ya por último cabe advertir de un último grupo de actividades que van a ir adaptando estrategias competitivas, ya sea de supervivencia o de superación de la crisis, desde un punto de vista más activo. Estas actividades no se plantean tanto aquello de resistir como el de superación de los problemas, encontrándose ante nuevos sistemas y formas de funcionar. No cabe duda que estas cuatro formas de actuar no se dan de forma independiente, sino que en realidad hubo situaciones ambivalentes, actuaciones con-fusas, donde la problemática cotidiana impidió diseñar una actuación con un mínimo de previsión sobre el futuro, donde hubo actuaciones desde esferas muy diversas tanto privadas como públicas, donde también hubo connivencia entre lo público y lo privado.

Entre los años 75 al 85 el ambiente de cambio, de inestabilidad, de reconversión, de reformas, de crisis, es continuo. Ya nada parecía igual a lo que años anteriores había definido la homogeneidad del modelo valenciano al menos en cuanto a generalización y equilibrio. Ahora podíamos observar como aquellas empresas que habían sido paradigmas en sus localidades, pasaban a ser simples expedientes en los

juzgados para ser subastadas, o que en otros casos en un mismo sector de actividad los obreros de una empresa trabajaban de forma continuada mientras que en otros casos estaban repetida-mente en situación de expedientes de regulación de empleo. La globalización económica, acarrió en un primer momento la disparidad en la reacción de la economía valenciana. Una economía en principio equilibrada, se encontró con una fuerte disparidad.

La globalización permite una mayor accesibilidad tanto desde el lado de la oferta como desde la demanda para todo tipo de sujetos productivos y actividades. Con la globalización, los mercados no solo se amplían, sino que se aproximan. Ello tiene importantes consecuencias para los sistemas productivos que funcionan de forma tradicional sobre la base de unas características productivas determinadas cuales son mercados de trabajo locales, recursos próximos, consumidores fieles, mercados protegidos, etc.

Una ampliación de los mercados tiene consecuencias en la vertiente de la demanda en tanto que ya sea en volumen como en diversidad de producto va a verse influida por los aumentos de la demanda; los tipos de producto, la variedad y diversidad de la demanda, el aumento en cuanto a número de consumidores; todo ello son aspectos a considerar. No obstante, para los sistemas productivos, con la globalización van a verse influidos tanto o más los aspectos de oferta, lo cual comporta que crezca la competitividad y se exijan cambios en sus formas de producción. Las perspectivas de los recursos y de cualquier elemento con capacidad de incorporarse a la estructura productiva desde la oferta va a tenerse potencialmente en consideración. Ya sean los aspectos laborales, como las materias primas, así como cualquier componente que permita ser incorporado al proceso productivo va a verse con posibilidad de introducirse en la cadena productiva.

Ello plantea una nueva situación para cualquier sistema de producción en tanto que toda innovación, cambio, reforma, reorganización..., ya sea en el producto, proceso, insumos, tecnología, sistema, etc. que exista en cualquier parte, puede ser conocido y tal vez incorporado con celeridad a su estructura de producción.

Ante estas perspectivas, cabría pensar que la globalización tiene consecuencias ya que va a repercutir en la especialización productiva internacional así como en la división internacional de trabajo. Los árbitros y los principales beneficiarios de esta nueva contienda pasarían a ser las multinacionales por el dominio que ejercen sobre los mercados, así como las grandes plantas por las economías de escala que poseen al permitirse grandes volúmenes de producción con bajos costes de funcionamiento por unidad de producción. Es cierto además que las multinacionales tienen una mayor capacidad financiera para amortiguar los costes de lanzamiento de nuevos productos, poseen mayores canales de difusión para divulgar la existencia de nuevos productos, nuevas marcas, tienen una gran versatilidad para deslocalizar aquellas fases de sus cadenas productivas en áreas que más les puedan interesar, pueden incorporar con presteza innovaciones en procesos, en materiales, etc. que aún no se han divulgado en el mercado en tanto que tienen sus propios sistemas de innovación e investigación, resultando obviamente incorporados por ellas en una primera instancia.

Ante esta situación cabe preguntarse entonces ¿tienen posibilidad de sobrevivir otros sistemas productivos que no sean a través de los esquemas organizativos y dependientes que plantean las multinacionales?. Básicamente el modelo que se considera se basa en la figura opuesta al de gran empresa y de la multinacional, esto es, en la pequeña y mediana empresa (Pymes). No obstante el modelo productivo basado en Pymes requiere unas características específicas para poder competir con las estructuras productivas de las grandes corporaciones. Así, fundamentalmente el modelo productivo de Pymes consiste en una unidad de oferta compuesto no por una empresa exclusivamente sino por un conjunto de empresas.

Estas pequeñas empresas a diferencia de unidades productivas concebidas de forma íntegra y global para realizar todas las fases necesarias para la fabricación de un producto, son unidades especializadas en una fase o en un servicio. Esta fase o este servicio estas empresas son cada vez más especializadas en función de la diferenciación del producto; resultando necesario para la fabricación o la oferta del producto final.

La unión de varias o de muchas pequeñas empresas es lo que hace que se pueda ofrecer un producto final, que en volumen llega a ser mayor que el que podrían hacer las grandes empresas, en diversidad de producto es mucho más amplia, y además tiene una característica que es difícilmente alcanzable por las grandes empresas cual es la capacidad de adaptabilidad y flexibilidad que de forma rápida llegan a poseer. Básicamente una organización de pequeñas empresas encierra aspectos que desde la oferta no son permisibles en las grandes empresas: flexibilidad; diferenciación de producto; disminución de costes; y reducción de tiempos de servicio.

Esta sería la primera cuestión que cabe retener: las Pymes, al margen de la importancia que pueden tener desde el punto de vista del empleo, producción, exportación, etc. en los momentos actuales resultan estructuras productivas más competitivas que las grandes unidades de producción. Un volumen de Pymes localizadas en un lugar determinado, especializadas en una fase determinada de un proceso productivo, permite que ese territorio alcance una competitividad adicional sustancial, capaz de competir con ventajas frente a las grandes multinacionales. Esta concentración es lo que se da en llamar distrito industrial, como lugar de intercambio de experiencias, ideas, relaciones, productos, etc. funcionando como si se tratase de “una unidad única de producción”. Como rasgo distintivo del distrito cabe advertir que se trata de una organización que no depende de una empresa exclusivamente o de un número reducido de empresas, sino que depende de un “sistema de empresas”, de un conjunto de pequeñas empresas que se relacionan unas con las otras hasta ofertar el producto final a un mercado.

El rasgo fundamental del distrito es que la producción final se lleve a cabo a través de un conjunto de Pymes situadas en un territorio. Las ventajas competitivas han pasado de estar en la planta empresa individual, a estar en el producto/actividad que es lo que produce el conjunto de las Pymes. Y estas Pymes encuentran su poder para competir en tanto que el territorio donde se asientan tenga factores y elementos competitivos y capaces de ser valorados por las Pymes. Este sería entonces un

modelo alternativo de funcionamiento productivo al que plantean las multinacionales de acuerdo con la globalización cada vez más generalizada.

Por ello cabe responder a la pregunta ¿qué impacto tiene la internacionalización de la economía para los distritos industriales? ¿tienen algún futuro digno los distritos industriales en el nuevo orden económico que aparece sobre la base de la globalización?. Son preguntas estas pertinentes porque en realidad lo que está ocurriendo es que se produce la deslocalización de parte de la producción en aquellos espacios mundiales que pueden interesar por razones no tanto de alcanzar una especialización como base de la competitividad (como puede ser el caso de los distritos) sino el llegar a un abaratamiento de costes por razones de trabajo o de exenciones impositivas. Pero esta es una variable que también hay que observar en los distritos ya que influyen en los costes en tanto que estos los distritos son competitivos no solo por el grado de especialización que han alcanzado en determinadas producciones, en las que obtienen realmente economías de escala por el conjunto de empresas que lo forman, sino que además nos encontramos con importantes economías de aglomeración que hace disminuir los costes de transacción y de transporte. En este sentido es cierto que la internacionalización puede influir en el desarrollo del distrito, pero esta influencia acrecentaría el nivel de especialización pudiendo llegar a situarle como líder en el ámbito mundial, y que por razones de economías de localización, de dominio, de conocimiento, se llegarían a alcanzar. Es cierto además que determinadas fases, o funciones podrían resituarse fuera del distrito; esta opción se tomaría sobre la base de la rentabilidad que el distrito deja de aportar respecto a otras zonas.

Internamente, una organización de Pymes en la que la cadena de producción esté parcelada y cada una de las empresas sea una fase del proceso de producción permite incidir fuertemente en la oferta final. La flexibilidad, la adaptabilidad, la entrega a punto, la diferencia de producto, o la reducción de costes, serían todos ellos elementos destacables. Sin embargo, las capacidades competitivas del distrito industrial no se reducirían a ellas; también mediante este sistema es posible que aparezcan otros elementos de suma trascendencia para el funcionamiento de una

unidad de oferta como son la capacidad de transmisión de información, métodos de control de calidad, disposición para la mejora en métodos, procesos y productos, difusión de innovación.

Cabe pensar sin embargo, que no siempre son alcanzables todos los elementos positivos anteriormente reseñados. También podemos encontrar aspectos de regresividad fundamentados en la imitación o la acomodación que algunas empresas pueden tener respecto de otras. Ello se concretaría en menores precios en las transacciones interempresariales (y como contrapartida menores rentas y salarios), en que las condiciones para relacionarse una empresas con otras estarían sometidas a la dependencia y al control que las empresas líderes o las que se relacionasen directamente con el mercado final impondrían al resto de empresas. Estas empresas líderes serían las que dominarían el proceso productivo y por ende al conjunto del sistema de Pymes. En este caso, las capacidades de innovación del sistema productivo de las Pymes, se sustituiría por aspectos de regresividad tanto en términos productivos como incluso sociales.

No obstante, la competitividad de un sistema de Pymes no es aleatorio ni general atendiendo exclusivamente a la existencia de un volumen de empresas y de que estas sean de pequeño tamaño. Para considerar la existencia de un sistema de producción local, de un distrito industrial competitivo cabe advertir tres tipos de características:

- a) Las relaciones técnico-organizativas de la actividad en cuestión: Ello permite considerar las cuestiones de carácter técnico así como las formas de organizar la cadena de producción. Sobre la base de la capacidad de subdividir el proceso de producción, de generar unas relaciones interempresariales, de considerar las ofertas y las demandas de los sujetos productivos a lo largo de la cadena productiva, es desde donde van a aparecer unos enlaces que consoliden al distrito.

- b) Las capacidades socio-laborales-culturales en las se desarrolla cada actividad: Dependiendo de estas condiciones será posible la extensión, la aceptación o el rechazo, la impulsión de una forma de funcionamiento productivo u otro.
- c) Y ya por fin, hay que considerar los condicionamientos de tipo administrativos, políticos e institucionales que determinan que la actividad en cuestiones se desenvuelva de una forma u otra. En la medida en que estas instituciones permitan un funcionamiento más fluido, mayor será la capacidad de desarrollo del distrito.

Estos tres aspectos están relacionados unos con los otros de tal forma que es su unión lo que va a identificar a un distrito no solo en cuanto a su especialización sino en cuanto a su madurez y fortaleza. Lo que de positivo o negativo tenga un sistema productivo de Pymes va a depender del grado de maduración, de desarrollo que tengan sus características territoriales en las tres vertientes que acabamos de apuntar: su aparato tecnoorganizativo, su aceptación social, y su dinamicidad y receptividad institucional.

Estos tres conjuntos de variables no son extensibles, trasladables o adaptados a cualquier situación. La importancia de la concreción, la especificidad, “lo local”, es lo que va a dar mayor o menor virtualidad a cada una de las variables apuntadas. Atendiendo a las posibilidades de cada situación y dependiendo de las variables próximas, se pueden haber desarrollado con mayor o menor posibilidad las capacidades del conjunto productivo que estamos tratando. La adaptabilidad y el desarrollado del aparato técnico-productivo va a verse muy condicionado por una base social y una cultural específica, y que haya conseguido cimentar unas instituciones específicas que legitimen el proceso.

Para el caso del País Valenciano, relatar las experiencias de desarrollo local que se han podido dar, no deja de ser un ejercicio limitado, no tanto por el número como por la forma y el proceso que ha generado este desarrollo. Básicamente nos referimos a las acciones que desde las distintas instituciones locales y regionales se

han llevado a la práctica. Estas se han basado de forma mayoritaria en desarrollar programas y proyectos para ser aplicados a distintos colectivos que en sus espacios podían tener una problemática específica. De forma mayoritaria se ha procedido de tal manera que consistía en trasladar las políticas y las preocupaciones europeas, financieramente concretados en sus programas, muchas veces muy loables, pero que no deja de ser una forma que no responde a planteamientos estratégicos de desarrollo local. Sin embargo, a nuestro juicio, la preocupación en el marco del desarrollo económico local se centra en poder diseñar una estrategia a medio plazo que tenga una mayor proyección que la de simplemente enfrentarse con la problemática que tengan las mujeres separadas, los jóvenes emprendedores, o los parados de larga duración. Por ello las experiencias que nos interesa conocer van en la dirección de profundizar en aquellas que diseñen procesos de cambio e innovación, y que puedan desarrollar capacidades de desarrollo y ocupación.

En este sentido, en el País Valenciano pueden encontrarse ejemplos a muy diverso nivel que vienen a corroborar, a matizar, y a concretizar algunas de las afirmaciones que se han estado enunciando anteriormente. Ya se ha hecho referencia a que la realidad valenciana hoy no es uniforme como presumiblemente lo era 20 años atrás. Y la pregunta ahora podría ser ¿por qué se ha dado un cierto desarrollo en algunos sectores, localidades, conjuntos de pymes .... y no en otros?. La pregunta es pertinente no en el sentido de entender una necesaria igualdad para el desarrollo, sino por conocer cuales son las fuerzas que en unos casos han posibilitado que se alcancen unos ciertos niveles de bienestar, de renta..., y en otros casos esos niveles de renta y de bienestar pueden estar cuestionados.

En síntesis, tratamos de responder a estas preguntas sobre la base de tres experiencias relativamente recientes en sectores, actividades, territorios, que parten de una realidad ciertamente difícil y que han alcanzado cierta transformación positiva; son los casos de la cerámica, de Altos Hornos y del juguete. Los tres a finales de los 70, principio de los 80, se encuentran ante una realidad de gran dificultad. Son actividades que habían mantenido durante largo tiempo ciertos privilegios en los mercados nacionales por políticas proteccionistas, habían



encontrado una forma de funcionar que les permitía ser líderes nacionales, existía un cierto equilibrio en su territorio, en su mercado de trabajo, en sus expectativas sociales, en la utilización de sus recursos productivos, y que en esos años empieza a tener dificultades. Los tres parten de unas mismas coordenadas: una larga tradición prácticamente monoprodutora en su territorio y un saber hacer en una actividad productiva concreta; ello permite entender que tratamos con unidades de análisis diferentes aunque cada una de ellas mantiene cierta homogeneidad en cuanto a formas de hacer las cosas, culturas, expectativas y límites. Esta igualdad en cuanto a los puntos iniciales del proceso de transformación es importante ya que de alguna forma será lo que vaya a ir matizando el devenir posterior de las diferentes áreas.

De forma muy sintética los procesos de transformación de las tres realidades que exponemos se producen de la siguiente forma. Para el caso de la cerámica, la incorporación de una fuente de energía como el gas permitió cambiar los procesos productivos pasando a utilizar la técnica de monococción rápida en la fabricación de azulejos que se reveló muy ventajosa para los productores castellanenses no solo en términos de productividad sino en cuanto a la diferenciación del producto. Es evidente que estos cambios no se hubieran podido dar sin que un conjunto de elementos viniesen a colaborar para ello. De hecho la primera de las acciones destacables en cuanto a cómo se produce el cambio se refiere al sistema de implantación del gas. Este se lleve a cabo mediante la construcción de un gasoducto para suministrar una energía regular y constante a la zona de la cerámica, el gas producido en la refinería del Grao de Castellón; ello se realiza a partir de la cooperación entre distintos agentes y grupos económicos de Castellón.

La posterior puesta en funcionamiento de este gasoducto se realiza a través de ENAGAS (empresa nacional suministradora de este servicio). Derivado de esta nueva situación se producen una serie de acontecimientos que tienen una causación circular acumulativa en el sentido de generar una innovación continuada, adaptada a las necesidades y a las exigencias de la base productiva y social existente. Es aquí donde las instituciones tanto locales como regionales participan de forma continua para dar apoyo a las exigencias que cada vez se plantean. Es el caso del Instituto de

Tecnología de la Cerámica que adquiere una función clave en el proceso de cambio al asumir la dinámica innovativa desde el punto de vista tecnológico en cuanto a lo que representan las innovaciones de procesos y productos en plena colaboración entre el sector empresarial y el mundo universitario y de la investigación. Ello a su vez desencadena una dinámica de oferta en los actores productivos especializados en estos nuevos procesos y productos hasta conformar una importante infraestructura productiva para el desarrollo del sector; caso significativo es el del sector de fritas, esmaltes y colores cerámicos, que en la actualidad es prácticamente líder mundial en esta actividad, confiriendo una ventaja adicional a la fabricación de cerámicas castellonense.

Si ello es destacable desde el punto de vista tecnoproductivo, no menos significativo son las variables sociales e institucionales del caso de la cerámica en tanto que desde el punto de vista formativo, de equipamientos, como de compromiso social, son de reseñar las actuaciones que se han ido produciendo. La creación de un sistema formativo a tres niveles (ejecutivo, técnico y laboral) ha permitido adaptar la formación a las necesidades reales y concretas que exigía un sector tan innovativo como el de la cerámica; la creación de una Ingeniería de Cerámica, así como un sistema de formación profesional orientado y vinculado con el sector son datos que corroboran el compromiso conjunto entre el mundo institucional y el tecnoproductivo. Así mismo, las actuaciones públicas en materia de equipamientos, suelo disponible, infraestructuras de comunicación, depuración de aguas, etc., con mayor o menor intensidad, se han desarrollado en todos los casos; no haber participado en el proceso hubiera sido contrario a las exigencias.

El segundo de los casos expuestos se refiere a una realidad radicalmente diferente como de la de la ciudad de Sagunto con la desaparición de su gran empresa emblemática (Altos Hornos de Sagunto) y todo el proceso de superación de la crisis que ello supuso. Este caso se inserta en lo que han sido las experiencias de reconversión industrial españolas. Lo traemos a consideración por el hecho de que es ilustrativo por el nivel de colaboración social y política al que se llega; de otra forma no hubiera sido posible su desenlace. Sagunto se caracterizó por ser una

ciudad vinculada a la “Fábrica”, a una sola empresa en la que se llevan a cabo actividades siderúrgicas de carácter integral (con tren de bandas en frío, en su momento uno de los más modernos del mundo). Un excedente en la capacidad de producción de la siderurgia española, desequilibrios productivos en la Planta saguntina, y una política del gobierno central claramente discriminatoria contra la planta de Sagunto, hacen que entre en crisis ya no solo la “Fabrica”, sino toda una comarca en la que se sitúa Sagunto, el Camp de Morvedre, a finales de los 70, principios de los 80. El problema principal de esta situación era las importantes consecuencias que a medio y largo plazo podía acarrear la desaparición de AHM ya que las alternativas de empleo y vida de la población estaban centradas exclusivamente en esta actividad. Una política paternalista como la que se había llevado a cabo durante largo tiempo en relación con la empresa líder de la zona, manifestaba las capacidades y los límites de la propia evolución posible. Así, la mayor parte de los elementos de la vida cotidiana de la población de Sagunto estaban vinculados a la cultura de la fábrica y a la producción siderúrgica. Las expectativas de vida, la cultura, la educación, la vivienda, las relaciones personales..., todo prácticamente estaba vinculado a la evolución que permitía esta fábrica. El saber-hacer estaba caracterizado por una importante cualificación de la mano de obra formada en la propia Escuela de Aprendices de la empresa (creada en 1944). La conciencia social y colectiva estaban determinadas por lo que garantizaba unas relaciones fluidas, no sin dificultades, entre las organizaciones obreras y los dirigentes empresariales.

Toda esta organización se viene abajo ante la decisión del cierre empresarial en 1983. ¿Cuál es el resultado?. Los cauces diseñados por las políticas de reconversión industrial española a la que podía acogerse el caso de Sagunto enunciaban una serie de actuaciones posibles de carácter general (laboral, financiero, fiscal, formativo). Estas medidas sin el compromiso y la actuación concreta desde los ámbitos regionales, así como más tarde desde los locales, no hubieran tenido prácticamente ninguna virtualidad.

Es precisamente el nivel de compromiso territorial -regional y local- lo que se erige en la variable estratégica clave para entender la reindustrialización que se genera. Este compromiso, después de cierta indefinición e intranquilidad por parte del colectivo social y obrero, se concreta en las actuaciones llevadas a cabo por el Fondo de Promoción de Empleo de AHM y de la Comisión para la Promoción Económica de Sagunto (CPES). Su objetivo era el de crear empleo, recolocar a los trabajadores excedentes, fomentar y orientar la inversión industrial, estimular la utilización de los recursos del área, aprovechar las obras de infraestructura existentes. El FPE no solo se limitó a apoyar financieramente a los trabajadores excedentes, sino que diseñó y llevó a cabo formación específica para las nuevas exigencias empresariales que se presentaban. Por su parte, la CPES concretó sus compromisos en el ámbito de agilizar los trámites para que las empresas que pudieran localizarse en Sagunto acogiéndose a los beneficios que se derivaran de su decisión; así mismo los compromisos se concretaron en la provisión de suelo industrial urbanizado de propiedad pública a precios políticos que hicieran atractivas las inversiones empresariales. El resultado de todo ello es que se llega a una situación no solo de recolocación de los excedentes laborales, sino que sobre la base de una cultura del trabajo y del saber-hacer van apareciendo actividades que llegan a permitir que se alcancen niveles de empleo alternativos a lo que eran los oficios de la siderurgia. Es de destacar aquí un claro cambio de actitudes y de concepciones por lo que respecta a las fuerzas sociales y laborales.

La estrategia sindical y social pasa de ser estrictamente reivindicativa y de defensa de las estructuras de oficio, hasta alcanzar un compromiso por la poli-valencia y la formación de la mano de obra como puntos centrales que permitirían el futuro laboral y social. En el marco de este proceso general cabe destacar el compromiso de los agentes locales y regionales, fundamentalmente sociales y políticos, para llegar a un nivel de industrialización permisible para hacer frente a unos problemas que se planteaban difíciles e irresolubles.

El tercero de los casos que se presentan es el del juguete en la Foia de Castalla. En este caso la crisis podría identificarse con los problemas financieros, laborales,

comerciales que en 1981-1982, tiene una empresa como la de Payá que hasta el momento resulta emblemática para una ciudad como Ibi, y para todo el sector del juguete. Sin embargo, esto fue solo un símbolo ya que realmente es a partir de mediados de los setenta y sobretodo con la apertura del mercado interior a productos de bajo precio, en la década de los ochenta, cuando se produce una crisis de crecimiento y de falta de competitividad en el sector juguetero español. El sector se estabiliza y tiende a decrecer. En esta crisis cabe subrayar que la mayoría de empresas auxiliares o de apoyo también se ven afectadas al ser complementarias de la actividad del juguete; las empresas del juguete les eran clientes regulares y casi “en exclusiva” durante todo el año. Sin embargo ello va a cambiar a medida que las características productivas y mercadológicas del juguete se modifican. De hecho, cuando el juguete estacionaliza su demanda de forma significativa, las demandas de las empresas jugueteras hacia sus pro-veedores de materias primas, intermedias y de procesos de fabricación de juguetes, también lo hacen. ¿Cuál es el resultado?. Que la estacionalidad, el tra-bajo solicitado por las empresas jugueteras, se centra exclusivamente en 3-4 meses al año lo cual resulta imposible de mantener en una dinámica de cambio, innovación, inversión y búsqueda de competitividad. Esta situación de “crisis latente” incita a las actividades auxiliares del juguete a la búsqueda de otros mercados y otras actividades con las que complementarse, en tanto que tienen la capacidad y el conocimiento técnico para poder ofrecer sus productos a otros sectores (flejes, plásticos, chapa, alambres, etc.).

El gran cambio aparece cuando el sector auxiliar ofrece sus productos fuera del círculo exclusivo del juguete, esto es, se desarrollan nuevas inversiones, nuevos conocimientos, nuevas expectativas, nuevas relaciones, nuevos empleos, etc., ya fuese como nuevos productores o como nuevos consumidores para a su vez producir. Toda esta nueva oferta que aparece no se concreta en una tipología específica de productos a unos precios determinados, sino que la oferta es del el saber-hacer cosas, las cosas que los nuevos clientes soliciten y que pueden ser cosas muy diferentes a aquellas que la industria del juguete había solicitado hasta el momento. Así aparece un fenómeno nuevo hasta la fecha: la subcontratación del saber-hacer. Ello conduce tanto a la oferta de nuevos productos finales (ceniceros,

sillas, expositores, jardineras, ..), así como a la aparición de oferta de subproductos, productos intermedios y de procesos industriales para otros sectores de demanda final caso de automóviles, e incluso armas de fuego. De esta forma, Ibi comienza a principios de la década de los 80 a reconvertir su proceso industrial, e incluso su identidad industrial. Con anterioridad a los años 80, Ibi podía ser identificada como una ciudad eminentemente juguetera, pero actualmente no puede ser identificada exclusivamente como tal. Más bien, en los momentos actuales cabe hablar de una ciudad diversificada industrialmente.

Actualmente en Ibi se hace extensible la imagen de que la ciudad debe ser identificada con “procesos industriales” ya que el sector de industrias auxiliares ha alcanzado un protagonismo destacable no solo para el sector juguetero, sino para otro tipo de actividades muy diferentes de las jugueteras. Para ello los recursos del entorno han sido fundamentales. Recursos que básicamente no son de materias primas sino en cuanto a los conocimientos, experiencias, acuerdos, relaciones, entre los sujetos y las instituciones que componen el territorio. Estos son los que de forma más concreta han emergido en la zona analizada para adaptarse a los cambios acaecidos posibilitando un reajuste necesario.

Así la potenciación de estos recursos ha ido desde la creación de una “Lonja de Subcontratación de procesos industriales” impulsada por la corporación local ibense, hasta los acuerdos para armonizar los cursos formativos de la zona acordes con las necesidades existentes. La potenciación de instituciones empresariales e investigadoras (AIJU, asociaciones empresariales, entes formativos) son elementos de un entramado que posibilita ver con cierto optimismo un área que 15 años atrás representaba un exponente de pesimismo y desasosiego económico y social.

No cabe duda que puede existir muchos más ejemplos ilustrativos que los expuestos aquí. En cuanto a los ejemplos mencionados, cabe advertir que en ningún caso son prototipos puros, generalizables y extensibles a cualquier realidad. De hecho existen diferencias en cuanto a madurez de los procesos, e incluso cabe subrayar que en la mayoría de los casos son procesos inacabados, que están en una dinámica continua

de adaptación y superación de serias dificultades para poder proseguir por los cauces que se han marcado. No obstante en su conjunto cabe advertir algunos rasgos que son generalizables.

En primer lugar cabe destacar cómo los procesos de cambio se derivan de una situación crítica de los paradigmas preexistentes de tipo social, económico y productivo. Esta situación crítica es generalizada -está asumida- en todo el territorio/sector en cuestión. Los cambios que se articulan se derivan de una adecuación voluntaria a las exigencias de los nuevos procesos, productos y formas organizativas que emergen en la era de la globalización. En ningún caso se mira de espaldas a la realidad presente y futura; de hecho a partir de esta asunción es desde donde se moldean los elementos desestructuradores del pasado. De estos elementos están apareciendo experiencias que pueden reemplazar abiertamente la inercia de la tradición hasta hacerla converger con los esquemas actuales y futuros. Es el caso de la descentralización productiva y de la deslocalización, que en ambos casos están emergiendo con un carácter claramente positivo en tanto que se están induciendo y asentando actividades de complementariedad en el mismo territorio.

Para ello, y en segundo lugar destaca que, son básicamente los recursos existentes, los del entorno de cada actividad/sector/territorio, los que se ponen en valor con objeto de incorporarlos a los nuevos esquemas productivos y reproductivos. Estos recursos de entorno van desde la experiencia y la tradición, hasta los medios más novedosos para la producción. Es el conjunto de elementos componentes-recursos del territorio el que se valoriza, encuentra “valor” en términos económicos, para así poder entrar en una nueva etapa de competitividad.

Encontrar “valor” en términos económicos a variables como las relaciones interempresariales parece fácil; quizás no lo es tanto si la valoración se refiere a las relaciones institucionales y políticas. Sin embargo baste observar que en cualquier caso es el compromiso colectivo de agilizar las relaciones entre los sujetos económicos y sociales, en cualquiera de sus esferas, cuando las experiencias

expuestas permiten avanzar en que los procesos de cambio se producen de forma adecuada.

En todos los casos destaca en tercer lugar cómo el compromiso por el cambio exige un compromiso de participación de la colectividad. En unos casos esta participación se concreta en forma de Plan Estratégico, en otros a través de la fuerza o liderazgo ejercida por un Instituto tecnológico o un sindicato, pero en todos los casos se está observando que existe una participación generalizada de los sujetos inmersos en los procesos de cambio. Es cierto que existe un liderazgo, pero este exige unos niveles de compromiso, diálogo, puesta en común de soluciones.

Para acabar, advertir que en el caso del País Valenciano, de forma muy general se puede observar que las inercias son muy fuertes, las fuerzas del pasado, por muy modernas que aparezcan, están frenando en muchos casos los procesos de cambio exigibles. Como ejemplos de estas situaciones cabría enunciar algunas instituciones que de forma genérica requerirían iniciar procesos de reforma en sus propias estructuras, haciéndolas más participativas, con objeto de afrontar los retos que se les plantea a la sociedad que pretenden servir. En primer lugar cabría hablar de las entidades financieras de carácter territorial. Es cierto que en algún proyecto dinamizador de cambios están inmersas, pero no es menos cierto que su nivel de implicación está muy lejos de lo que son las necesidades reales de los territorios en cuestión.

Un segundo grupo serían las obligaciones que las instituciones formativas a todos sus niveles tienen con sus territorios en cuestión. Nunca jamás se han visto tantos despropósitos juntos en razón de la autonomía de las autoridades formativas. Salvo casos excepcionales encontramos que la descoordinación, la desconfianza, la falta de compromiso con el medio productivo concreto, son características de muchos de los currícula formativos existentes para hacer frente a las necesidades de los sectores.



En tercer lugar cabría enunciar igualmente la necesidad que las corporaciones locales asumiesen parte de responsabilidad en el proceso de cambio y transformación. Ciertamente es que estas instituciones no tienen entre sus objetivos el facilitar el proceso de transformación; entre otras cuestiones los márgenes financieros son verdaderos límites para proceder a esta transformación. Sin embargo, el dinamizar la vida económica municipal, el velar por un mejor bienestar de sus conciudadanos, a veces simplemente es cuestión de facilitar las relaciones entre estos sujetos y las distintas esferas de la Administración, lo cual desde las corporaciones locales se puede agilizar.

Y ya por último, por hablar en un foro como el que nos ha reunido aquí, hay que considerar la necesidad de adecuar la política sindical y empresarial a este tipo de experiencia. La necesidad de concretar las realidades locales a los presupuestos sindicales y empresariales parece ser un recurso necesario, olvidando los planteamientos que de forma genérica y descontextualizada se tienen gran parte de las veces por parte de estas instituciones.

## **9.2. La opción de deslocalizar**

Examinado como las empresas pueden reaccionar y hacerse fuertes frente al cambio, no es menos cierto que también pueden participar del mismo. En este sentido acudiremos a las conclusiones del trabajo “ La globalización y las estrategias de deslocalización productiva de del ICEI Milano- Fundació Pau i Solidaritat País Valencia, donde se pone de manifiesto como las empresas valencianas, a pesar de no alcanzar a menudo una elevada dimensión, vienen participando en los últimos años en estos procesos de internacionalización /deslocalización productiva.

Según este estudio, se pueden distinguir tres modelos de internacionalización con resultados de deslocalización productiva hacia países en desarrollo:

- a) a través de la inversión directa en el exterior, creando nuevas plantas en los países de destino o comprando empresas allí existentes para incorporarlas al grupo empresarial de origen;
- b) mediante la subcontratación de diversas actividades productivas a empresas de otros países, que se incorporan al proceso de producción de la empresa de origen, que son formalmente independientes de ésta, pero que pueden tener una gran dependencia en la práctica;
- c) estableciendo acuerdos comerciales con proveedores exteriores para la compra de productos acabados y su venta posterior por la empresa de origen en los mercados de los países desarrollados.

Además de estos tres grandes modelos, es pertinente referirse también a aquellas empresas locales valencianas que han sido compradas por multinacionales extranjeras, ya que se han visto inmersas así en un proceso de internacionalización productiva controlado por empresas externas que, a su vez, tienen estrategias de deslocalización productiva que pueden afectar a países del Sur.

Para poder profundizar en estos procesos, consideraremos diversos casos de empresas valencianas – al menos en el origen de su capital – internacionalizadas, de carácter industrial y dimensión mediana. Se ha seleccionado una serie de experiencias que proporciona una primera visión sobre la diversidad de estrategias de internacionalización y deslocalización productiva desarrolladas en el tejido empresarial valenciano.

La caracterización de las estrategias de internacionalización productiva, dirigida a mostrar su diversidad, lógica y efectos, se ha centrado en los siguientes elementos, los cuales pretenden servir también de guía metodológica para otros estudios de casos:

- Características de la empresa matriz o “de origen”: tipo de actividad, posición en el mercado, propiedad, tamaño, competitividad, dinámica inversora.

- Características del proceso de internacionalización: desarrollo temporal, actividad deslocalizada, países involucrados, forma de internacionalización, inversión realizada por la empresa de origen, objetivos perseguidos, control del proceso por la empresa matriz.
- Características de las empresas “de destino” (sean subsidiarias, subcontratistas o proveedoras de la empresa de origen): propiedad, dependencia y autonomía respecto de la matriz, posición en el mercado, tamaño, dinámica inversora, competitividad.
- Aspectos laborales del proceso: repercusiones de la estrategia para la empresa valenciana de origen y para las empresas de destino de los países en desarrollo, en cuanto a volumen de empleo, salarios, formas de contratación, condiciones de trabajo y relaciones laborales.
- Control sindical del proceso de internacionalización productiva de las empresas.

La creación de una planta de producción en el extranjero por parte de una empresa matriz es normalmente conocida con el término de “inversión directa en el exterior” y supone el mayor grado de compromiso que pueden asumir las empresas para llevar a cabo su proceso de internacionalización y deslocalización productiva. Son diversas las empresas valencianas que han tomado la opción de realizar inversión directa en el exterior. Los casos que hemos considerado como ejemplos representativos son los siguientes:

- en el sector del mueble MOBLEVAL, holding de diversas compañías dedicadas a la fabricación de tableros, muebles auxiliares, molduras, puertas, paneles decorativos de techos y paredes y parqué flotante.
- en el sector del juguete, las empresas JUGUEVAL y JOCVAL.
- en el sector agroalimentario, las empresas ALIVAL y FRUITVAL, dedicadas a la elaboración y distribución de frutos secos y golosinas.
- en el sector textil, VALTEX.
- en el sector del calzado, la empresa de calzado deportivo SPORTVAL.

Se trata, en general, de empresas bien situadas en sus mercados, incluso líderes en sus sectores en más de un caso. Son empresas con una cierta tradición, fundadas antes de los años setenta del siglo XX y que han desarrollado en muchos casos importantes estrategias de inversión. No obstante, algunas de ellas han experimentado situaciones de crisis significativas a lo largo de su historia, sobre todo las de los sectores textil y juguete.

En cuanto a la propiedad, se trata en general de empresas de origen familiar, pero en algunas de ellas se ha producido progresivamente la entrada de accionistas externos e incluso su venta total. Así, una sociedad inglesa de capital riesgo ha adquirido alrededor del 10% de MOBLEVAL, al tiempo que el 80% del capital de JOVVAL (cuyo accionariado estaba formado por familias propietarias de antiguos talleres de juguetes que decidieron unirse) será adquirido por un grupo de inversores españoles. En cuanto a VALTEX, pertenecía a un grupo empresarial valenciano que fue adquirido por un grupo español dedicado al sector textil.

En los casos analizados, se observa que la inversión directa en el exterior se inició sobre todo durante la década de los noventa, por lo que es aún difícil de evaluar. Aunque el proceso no ha sido desarrollado de igual manera por todas las empresas estudiadas, se puede mencionar como ejemplo ilustrativo la estrategia de expansión internacional seguida por MOBLEVAL, con una clara vocación exportadora desde sus inicios.

Esta estrategia ha avanzado con la creación de una delegación en China para facilitar los contactos con los clientes asiáticos, de filiales en Argentina y Brasil desde las que se aborda el mercado latinoamericano y de otra filial comercial en Estados Unidos, donde desde el año 2000 cuenta también con un centro de producción dedicado a la fabricación de molduras y espera abrir otro dedicado a la fabricación de suelos y paneles decorativos. De esta forma pretenden estar más próximos a la demanda en los países de destino de estas inversiones, para poder captar mayor cuota de mercado.

Otra de las características que se extraen del estudio de casos es que las empresas que deciden invertir en el exterior no son necesariamente de gran tamaño, como tradicionalmente se ha asociado al término multinacional, sino que también es una estrategia seguida por empresas pequeñas y medianas. El tamaño no constituye una barrera determinante para desarrollar la internacionalización de la empresa a través de inversión directa en el exterior. Hay empresas valencianas de gran tamaño que lo han hecho, como MOBLEVAL (con más de 600 trabajadores en total y una facturación de 66 millones de euros en 2000) o JOCVAL (que facturó en 2001 más de 174 millones de euros), pero también hay empresas y grupos de menos de 250 trabajadores, como las alimentarias ALIVAL y FRUITVAL o la juguetera JUGUEVAL.

En los casos analizados, se observa que la inversión directa en el exterior se inició sobre todo durante la década de los noventa, por lo que es aún difícil de evaluar acerca de las razones por las que se ha producido este proceso. Si nos centramos en la inversión directa en el exterior en países extra comunitarios podemos constatar que en este ámbito son los nuevos países industrializados y los países en desarrollo el destino principal de la inversión empresarial valenciana, con un predominio evidente de las actividades tradicionales intensivas en utilización de mano de obra y de baja intensidad tecnológica características de nuestro modelo industrial. Hay que señalar como contraste que los movimientos industriales dentro del espacio comunitario se vienen concentrando en industrias de alta intensidad tecnológica.

En el continente africano son los países del Magreb, sobre todo Marruecos, hacia los que se dirige la inversión productiva, en particular del sector de textil y confección. En este sentido destaca el caso de la empresa VALTEX, con una planta de producción de tela vaquera en un municipio valenciano, que en su expansión internacional ha instalado una factoría en Marruecos, destinada al mismo tipo de producción. Por otra parte, se pueden destacar los países emergentes del Sudeste asiático y China, hacia donde han dirigido inversiones empresas valencianas dedicadas al calzado y al juguete. Así, la empresa de juguetes JOCVAL creó en 1991 una filial en Hong Kong con el fin de coordinar y controlar la calidad de los

productos y componentes que subcontractaban en China y en breve tiempo tiene la intención de instalar una planta de fabricación propia en dicho país que asumirá la producción subcontractada. La empresa de calzado deportivo SPORTVAL instaló a principios de los noventa oficinas de control de la producción subcontractada en Indonesia y Corea.

América Latina ha sido un área geográfica de destino preferente de la industria española, preferentemente Argentina, Chile, México, Brasil y Venezuela, mientras que la zona de Centroamérica es especialmente utilizada por Estados Unidos, que instala allí industrias en régimen de maquila. Las empresas valencianas también han dirigido una parte de la inversión directa exterior hacia América Latina, como por ejemplo la alimentaria FRUITVAL, dedicada a la elaboración y distribución de frutos secos, que decidió hace escasos años instalar un centro de producción en Brasil. El grupo MOBLEVAL tiene filiales en América Latina, concretamente en Argentina, desde donde comercializa sus tableros para el resto de mercados latinoamericanos. La juguetera DIVERVAL tiene una factoría de producción en México. La empresa SPORTVAL tiene desde 1992 una filial colombiana y desde 1996 una filial brasileña, y ha iniciado en 2001 la fabricación directa en Brasil. Esta empresa ha sido también pionera en la instalación en los países de Europa del Este, concretamente en Rusia, donde a mediados de los noventa tenía factorías con 500 trabajadores.

Podemos observar que la inversión directa exterior realizada por empresas de origen valenciano ha tenido un desarrollo reciente (desde principios de los noventa). Ha venido precedida en diversos casos por experiencias de subcontractación de producción controladas a través de filiales (por ejemplo en China), o bien por la entrada comercial en mercados exteriores (como el latinoamericano).

Aparece así un típico proceso de aprendizaje, prueba y error en estas estrategias de deslocalización e internacionalización productiva. En efecto, no sólo ha habido éxitos sino fracasos como el de la empresa de juguetes JUGUEVAL, que instaló un centro de producción en México que no funcionó por problemas de

comercialización y servicio al cliente. En otros casos, las dificultades en cuanto a diferencias en la cultura industrial, la falta de cualificación de los trabajadores o las barreras burocráticas han alargado los proyectos de instalación de factorías. De aquí también que en más de un caso la empresa valenciana haya buscado un socio en el país de destino de la inversión exterior.

En general, la producción realizada en los países de destino de la inversión directa no se dirige al mercado español, sino a los mercados de dichas áreas y otros mercados internacionales. Así parece haber ocurrido con MOBLEVAL, que exporta tableros desde sus centros valencianos pero que ha ido dirigiéndose progresivamente a los mercados americanos más consolidados de forma directa desde sus filiales en Argentina, Brasil y Estados Unidos. Igualmente, la instalación de una planta en Marruecos para producir tejido vaquero obedece en parte al hecho de que los clientes del grupo matriz VALTEX habían instalado factorías de confección en dicho país. En otros casos las empresas filiales fabrican ciertos productos específicos para los mercados de los países en los que están instaladas, o bien productos básicos de menor calidad y con tecnología más simple que la de la empresa matriz que sólo en parte llegan al mercado español.

La diversidad de situaciones hace que la percepción de los trabajadores de las plantas valencianas sobre las causas, efectos y relevancia del proceso de deslocalización productiva sea en muchos casos confusa.

Por una parte, como se ha señalado, resulta relevante como motivación la oportunidad para entrar en nuevos mercados, tanto por razones de mayor proximidad (geográfica y cultural) como por la instalación de clientes potenciales en los países de destino de la inversión. También el ahorro de costes, particularmente laborales y de materias primas, se convierte en una forma de entrada en los mercados y mejora de beneficios. Además, el hecho de que otros competidores opten por deslocalizar su producción, o que se prevea que puedan hacerlo, es un incentivo a las estrategias de inversión directa exterior.

Puede observarse, por tanto, que el proceso de deslocalización productiva se autorrefuerza de forma dinámica. Si nos referimos, por último, a las repercusiones laborales de las estrategias de inversión directa exterior, hay que señalar que las empresas que las desarrollan son mayoritariamente empresas dinámicas, en crecimiento, de manera que el proceso de deslocalización no ha comportado en general una reducción de plantilla de la empresa matriz sino más bien una cierta ampliación, al crecer el mercado y la facturación del grupo empresarial.

Al tratarse de empresas – o grupos empresariales – de tamaño medio o grande, suelen contar con una representación sindical organizada. No obstante, la empresa matriz no informa ni consulta a los trabajadores ni a los sindicatos acerca de sus decisiones de deslocalización, con el pretexto de que no afectan directamente a la plantilla del país de origen.

A esto se añade que los representantes sindicales existentes en las empresas que emprenden estrategias de inversión directa en el exterior desconocen la situación laboral de los trabajadores en los países de destino, no hay ningún contacto con ellos (ni como sección sindical de empresa ni como federación sindical) y, en general, se puede hablar de cierta despreocupación al respecto aunque con cierta La diversidad de situaciones hace que la percepción de los trabajadores de las plantas valencianas sobre las causas, efectos y relevancia del proceso de deslocalización productiva sea en muchos casos confusa ambivalencia: la deslocalización no preocupa excesivamente porque no se observa que tenga efectos negativos aquí ni que sea demasiado relevante, al tiempo que existe cierta reticencia pues se supone que es una restricción más, cuando no una amenaza, al poder negociador de los trabajadores de las plantas valencianas frente a la empresa.

La subcontratación de actividades productivas

Una segunda forma de deslocalización e internacionalización productiva consiste en la subcontratación de una parte del proceso de producción a una empresa radicada en otro país, controlando la empresa matriz la recomposición del proceso



productivo. La subcontratación puede suponer que la empresa matriz abandone total o parcialmente una determinada fase del proceso productivo, pero siempre manteniendo el control del resto de fases y la venta del producto final.

En principio, la empresa que se encarga de la parte del proceso de producción que se subcontrata es autónoma y sólo mantiene con la empresa para la que trabaja el compromiso contractual de realizar una fase del proceso, aunque su dependencia respecto de ésta puede ser elevada.

Este esquema básico puede adoptar formas más complejas, pasando el producto en proceso de elaboración a través de diferentes empresas subcontratadas, incluso de países diferentes. La subcontratación puede cubrir una mayor o menor parte del proceso productivo, al tiempo que el control por parte de la empresa matriz puede ser más o menos amplio, por ejemplo en cuanto al aprovisionamiento de materias primas y productos intermedios a los subcontratistas.

Las fases del proceso productivo que se subcontratan a países en desarrollo suelen ser intensivas en mano de obra, de manera que el motivo fundamental de este tipo de deslocalización es la reducción de costes laborales de la que se beneficia la empresa (debido al menor coste del trabajo y a la menor conflictividad laboral en el país en el que se subcontrata). Esto se relaciona con el hecho de que la estructura sindical en esos países suele estar escasamente desarrollada y que el nivel de vida es bajo. Hay que añadir que suelen darse facilidades por parte de los gobiernos, tales como exenciones fiscales, para el desarrollo de empresas dedicadas a realizar producción subcontratada. A diferencia de las estrategias de inversión directa en el exterior, el hecho de la cercanía a nuevos mercados tiene un peso reducido en este tipo de deslocalización, ya que la producción vuelve al país de origen, donde se termina el proceso productivo y desde donde se comercializa el producto.

Respecto a las repercusiones en el plano sociolaboral que puede tener esta estrategia empresarial, existe un potencial foco de conflictividad en la propia empresa que opta por subcontratar, en el caso de que se produzca una disminución del número de

puestos de trabajo en el país de origen. La repercusión de la subcontratación en los países de destino es una cuestión controvertida, ya que su existencia puede condicionar la evolución de las condiciones laborales por varias vías.

En primer lugar, para favorecer el desarrollo de la actividad a bajo coste, los gobiernos de los países en desarrollo pueden restringir la aplicación de normas laborales más favorables a los trabajadores. Además, hay que contemplar la repercusión (positiva o negativa) de la subcontratación sobre el desarrollo sindical.

Por otra parte, respecto a si la localización de subcontratas puede ser un estímulo para el desarrollo económico en los países del Tercer Mundo, más bien parece que tienden a perpetuar la brecha tecnológica y la dependencia, sobre todo teniendo en cuenta que persiguen exclusivamente una disminución de costes gracias a los bajos salarios.

Este tipo de situaciones puede llevar a que el creciente grado de integración internacional favorezca una mayor desigualdad entre los países, abriendo la brecha entre los más ricos y los que se encuentran en una situación desfavorecida. Aunque puede aducirse que esto supone la creación de empleo en los países de destino de la deslocalización, se trata en todo caso de empleo en unas condiciones que no serían admisibles en los países de las empresas matrices, tanto por los niveles salariales como por las condiciones de trabajo y producción en un sentido más amplio. Así, la subcontratación no contribuye, o solamente de forma muy limitada, a la difusión del conocimiento y de las actividades productivas, ya que las fases de la producción que requieren mayores niveles de cualificación y tecnología (como el diseño del producto) y la comercialización o el servicio al cliente permanecen en los países de origen. No existe, por tanto, voluntad de mejorar la productividad de la industria local, sino sólo de aprovechar los menores costes laborales; por lo tanto no se realizan las inversiones que podrían permitir una evolución progresiva del sistema productivo y de las condiciones de trabajo.

Esta forma de deslocalización productiva se encuentra ampliamente difundida entre empresas valencianas dedicadas al textil, al ser ésta una industria que necesita en alto grado el empleo de mano de obra. Un ejemplo que se enmarca en este modelo es la empresa de origen valenciano PUNTVALL, con un centro en su localidad de origen de alrededor de 500 trabajadores dedicado a la confección de ropa interior, que subcontrata una parte de su producción en Túnez. La estrategia de deslocalización mediante subcontratación a una empresa tunecina de unos cien trabajadores se inició recientemente, en 1999, con cantidades mensuales que han ido aumentando. El ahorro de costes laborales parece ser la única motivación, además de tratarse de un país en el que no existe estructura sindical de ninguna clase, por lo que las condiciones de trabajo se fijan a la baja.

Por ejemplo, los trabajadores de la planta que trabaja para PUNTVALL en Túnez trabajan 46 horas semanales. Otras posibles razones como la cercanía a los mercados o a las fuentes de materias primas no tienen ningún peso en la decisión de la empresa matriz de llevar a cabo este tipo de des-centralización productiva.

Respecto a los mecanismos de control sobre la empresa subcontratada, la empresa tunecina se encuentra totalmente supeditada a PUNTVALL, ya que existe un contrato de exclusividad por el cual no puede vender ninguna parte de su producción a ninguna otra empresa. El control va más allá, ya que existe en la propia empresa subcontratada un representante de la empresa española que se asegura del cumplimiento de los estándares de la marca.

Es evidente que ambas formas de control suponen una limitación de la autonomía de la empresa tunecina, sobre todo de sus posibilidades de evolucionar hacia otras producciones y formas organizativas, manteniéndola en un papel dependiente y sin posibilidades de mejora. El control sindical del proceso de deslocalización es inexistente y la in-formación a los trabajadores escasa, a pesar de existir una estructura sindical en la empresa de origen.

Se puede valorar esta estrategia de deslocalización productiva como relativamente defensiva, ya que aparece cuando hay una posibilidad de incrementar las ventas en los mercados tradicionales y no se quiere aumentar la plantilla de la empresa matriz ni asumir nuevas inversiones (ni en el país de origen ni en el de destino), al tiempo que la producción subcontratada a un coste inferior permite aumentar ventas y/o beneficios. Cuando aparece una posibilidad de incrementar el negocio de la empresa de origen, se necesita una producción adicional y esa producción se busca fuera, en un país de menor desarrollo económico, lo que además ayuda a reducir el coste de producción final y vender o ganar algo más. Si la demanda se reduce, se puede prescindir sin costes de la subcontratación y volver a asumirla en la propia empresa matriz. Es por esto que la deslocalización no se vincula a reducciones de plantilla en la empresa de origen, incluso puede coincidir con un cierto aumento de plantilla por el incremento de la demanda.

Una segunda figura son los acuerdos comerciales con proveedores extranjeros. La inclusión de este tipo de relación, en principio estrictamente comercial, como uno de los posibles modelos de deslocalización empresarial, se justifica particularmente en los casos en que la razón fundamental de que una empresa importe un producto para venderlo y no lo produzca en su propio país de origen es el coste de la mano de obra. La importación en este caso no responde a circunstancias como la falta de materias primas, tecnología o conocimientos necesarios para la elaboración del producto, sino al bajo coste de la mano de obra en el país al que se compra el producto. Empresas que antes abastecían su mercado con producción propia pasan así a hacerlo con importaciones, lo que permite considerar esta actividad como una modalidad de deslocalización e internacionalización productiva y no sólo como una actividad comercial. Este enfoque es más acertado aún si se tiene en cuenta que en algunos sectores industriales valencianos un cierto número de empresas ha pasado a centrarse en la importación del producto, terminado o para el acabado final, abandonando total o casi totalmente la actividad productiva directa y convirtiéndose en empresas comerciales.

Esta situación es relativamente común en empresas valencianas del mueble (especialmente de muebles de mimbre), de material escolar y del sector juguetero (sobre todo juguete barato con poco diseño y baja calidad), que han abandonado ciertos segmentos de producción y en su lugar compran a empresas extranjeras, en general ubicadas en países asiáticos en desarrollo. La comercialización está pasando a ser, por tanto, la actividad clave de estas empresas.

Respecto a las empresas dedicadas al material escolar, juguetes y artículos de piel, muchas de ellas han pasado de ser industriales a ser únicamente empresas comerciales; de hecho muchas instalaciones que se encontraban dedicadas a la producción son en la actualidad meros almacenes comerciales.

En el caso del juguete, destaca la multinacional GAMES, con plantas en el País Valenciano, que compra cada vez más juguetes en China. En cuanto a las empresas del mueble que se inscriben en esta estrategia, destacan empresas de mueble de mimbre. Este tipo de mueble antes se fabricaba en el País Valenciano, comprando la materia prima en el sudeste asiático, mientras que en la actualidad las empresas que lo fabricaban lo importan acabado o casi acabado desde Indonesia, Malasia, Taiwán y Tailandia. La actividad fabril propia en la empresa valenciana se limita a pequeños trabajos de acabado. Así ocurre en gran medida en diversas empresas localizadas en la comarca valenciana de la Costera -especializada en este tipo de industria- todas ellas de tamaño mediano (entre da aquí una diferencia fundamental con el resto modelos: la menor distancia entre la empresa valenciana la multinacional que la compra materia de desarrollo sindical, derechos sociales y condiciones trabajo y salariales).

En algún caso se han creado sociedades mixtas en las que participa la empresa valenciana y la del país productor, pero en general se trata de acuerdos cliente-proveedor.

Además de las ventajas de una mano de obra barata, en el caso de las empresas de mueble de mimbre se da la circunstancia de que los propios países asiáticos a los

que se compra el mueble acabado o casi acabado son los productores de la materia prima. A partir de cierto momento, estos países decidieron dificultar las exportaciones dicha materia, con el fin de presionar a las empresas de los demás países a comprar el mueble ya fabricado. El producto no es necesariamente diseñado en España. Quizás fue así al principio del proceso (inicios de los años noventa), pero luego las empresas del sudeste asiático han desarrollado sus propios modelos, sobre todo teniendo en cuenta que se trata de productos baratos en los que no prima el diseño. Esto implica una menor calidad del producto: hay importadores de muebles de mimbre que tienen que retirar las piezas que llegan en malas condiciones, resultándoles más barato destruirlas (literalmente: “tirarlas al fuego”) que repararlas.

En cuanto a las repercusiones laborales de esta forma de deslocalización, resulta evidente que las meras actividades de almacenaje y comercialización en la empresa importadora requieren mucha menos mano de obra que la actividad fabril.

Ahora bien, el efecto sobre el empleo en las empresas radicadas en el País Valenciano que han desarrollado esta estrategia no es siempre negativo, sobre todo si se reservan la fase de acabado y aumenta la demanda al reducirse el coste de producción y el precio de venta del producto (así ha ocurrido con el mueble de mimbre).

Sin embargo, cuando la empresa se convierte en una mera comercializadora, se reducen las plantillas (como ha ocurrido en empresas de juguete y de piel). Tal como sucede en los otros modelos de internacionalización de la producción, no hay ningún control sindical sobre este proceso, menos aún que en otros casos porque la presencia sindical en los sectores implicados es menor y porque la relación con las empresas de los países en desarrollo es básicamente comercial. La compra de empresas valencianas por multinacionales extranjeras Este modelo de internacionalización productiva es en cierto sentido inverso a los tres anteriores, ya que se refiere a la integración (más bien absorción) de empresas de origen valenciano en grupos multinacionales extranjeros.

Se da aquí una diferencia fundamental con el resto de modelos: la menor distancia entre la empresa valenciana y la multinacional que la compra en materia de desarrollo sindical, derechos sociales y condiciones de trabajo y salariales.

Esta situación ha sido experimentada por varias empresas valencianas del sector de fabricación de cartón y papel. Se trata de empresas de tamaño mediano (con algo más de cien trabajadores) y una parte importante del personal con contrato estable, mientras otra parte es eventual debido a la estacionalidad de la actividad que se realiza. Se trata en cualquier caso de empresas de origen valenciano con una actividad mantenida a lo largo de varias décadas y una demanda asentada.

La motivación fundamental de la compra por parte de empresas multinacionales parece ser el interés de éstas en ampliar su mercado sobre la base de una demanda ya existente en nuestro país. Además, la compra de estas empresas es reflejo de la creciente internacionalización de la economía, una de cuyas manifestaciones es la toma de posición en múltiples mercados nacionales por parte de grupos que operan a nivel internacional, para hacer frente a una competencia cada vez más globalizada.

Diversas circunstancias que rodean los procesos de compra de empresas locales por multinacionales extranjeras resultan de interés. En el caso de PAPERVAL, empresa de origen valenciano comprada por una multinacional irlandesa, que tiene siete empresas en total en España, la compleja situación de crisis por la que atravesaba la empresa se resolvió mediante su venta. Una situación análoga fue la experimentada por la empresa CARTONVAL, necesitada de una fuerte inyección de dinero, que fue comprada por una multinacional, la cual a su vez fue absorbida por un grupo empresarial canadiense con empresas en 38 países. Puede decirse que las crisis empresariales son un elemento que facilita la multinacionalización, siempre que las perspectivas de la empresa sean buenas y que una empresa extranjera en proceso de expansión considere oportuna su compra. Además debe tratarse de un sector de proyección internacional. En general, puede decirse que las actividades que se internacionalizan en esta estrategia son las que ya venían realizando previamente a la compra las empresas valencianas. Ahora bien, éstas pierden autonomía de

decisión y pasan a depender de las decisiones de la empresa matriz en cuanto a inversiones, líneas de producción... Esto lleva a que en algunas empresas valencianas pertenecientes a multinacionales se esté produciendo un cierto retraso tecnológico respecto de otras empresas del grupo.

A nivel laboral, existen repercusiones sobre las posibilidades de los trabajadores de defender sus derechos, ya que la pertenencia a una multinacional propietaria de muchas empresas en diferentes países dedicada al mismo tipo de producto permite desplazar parte de su producción de una empresa a otra, permitiendo así a la dirección de la multinacional un mayor control sobre los trabajadores sobre la base de la competencia entre las empresas del grupo. La distancia y la pertenencia a empresas instaladas en países diferentes hace que, aunque en cada uno de ellos exista un desarrollo sindical considerable, las posibilidades de defensa de los intereses de los trabajadores se vean dificultadas por la incomunicación entre representantes sindicales de los diversos centros. Situación que se ve agravada por el escaso desarrollo que todavía tienen instancias de coordinación y acción sindical supranacionales como los comités de empresa europeos o mundiales.

Además, puesto que las decisiones estratégicas empresariales no se toman en las propias empresas sino que dependen de la política de la multinacional a nivel global, resulta fácil desbaratar cualquier intento de presión sindical para reclamar una mejora concreta, encargando parte de la producción local a otra de las empresas pertenecientes al grupo. Esta circunstancia ha tenido lugar recientemente en la empresa valenciana CAIXAVAL, también productora de embalajes, perteneciente a la multinacional CARBOARD. Al iniciar una huelga los trabajadores, la multinacional encargó una parte de la producción a otra de sus empresas. Las multinacionales disponen así de una gran capacidad de decisión y tienen, por otra parte, un menor compromiso social debido a sus motivaciones básicamente estratégicas, por lo que normalmente orientan su actividad en base a un objetivo de eficiencia global mediante la asignación de recursos y funciones entre sus empresas, lo que hace que cada vez resulte más difícil la defensa de los intereses de los trabajadores en las plantas valencianas.



## **10. CONCLUSIONES**

Nos hallamos por tanto ante una situación económica marcada por un escenario de actuación que trasciende a las empresas, un escenario globalizador con importantes efectos entre los cuales figura la deslocalización empresarial y los factores que este conlleva en diferentes ordenes, tanto económicos como sociales y de mercado de trabajo. Estas consecuencias del proceso deben estudiarse dentro de un escenario como el de la economía valenciana, marcada por un importante peso de sectores económicos denominados “tradicionales” (juguetería, cerámica, etc) pero también dotada de un claro carácter abierto al exterior, donde el papel de estas empresas transnacionales debe examinarse con detenimiento.

En un reciente estudio de la Cámara de Comercio de Valencia realizado por el Instituto de Economía Internacional de la Universitat de Valencia respecto de las principales debilidades de estas empresas, se afirma como en los últimos años se está produciendo “una preocupante pérdida de posiciones por parte de la Comunidad Valenciana en la lista de regiones con mayor dinamismo exterior”. La empresa valenciana carece de instrumentos para la exportación tales como redes de distribución propias o controladas. Tampoco cuentan con productos adaptados a los diferentes mercados, ni elaboran una planificación estratégica y de marketing a medio y largo plazo. Además, se trata de Pymes que presentan bajos niveles de capitalización y hacen uso intensivo de la mano de obra.

En dicho informe se pone de relieve como algunos sectores tradicionales (calzado, el mueble y el agroalimentario) están muy rezagados en realizar gastos en I+D y sus recursos humanos no cuentan con la preparación suficiente y suponen un freno para la internacionalización de las empresas valencianas. Según dicho informe la crisis a la que se enfrentan estos sectores es estructural, apoyando esta afirmación en la realidad que suponen las economías emergentes con salarios bajos y enorme capacidad productiva y a la ampliación de la Unión Europea a países con bajo nivel de renta y receptores de fondos europeos que perderá esta comunidad.

Esta situación estructural, viene a agravarse por una serie de condiciones coyunturales, tales como la recesión y estancamiento de las principales economías europeas y el crecimiento de la economía española, que aunque es superior a la media europea no crece lo suficiente. Si las empresas quieren sobrevivir o crecer en los mercados exteriores deben asumir la importancia de estos cambios y adaptarse a ellos.

Analizando los datos referidos a la situación de las empresas valencianas en cuanto a su proyección exterior de acuerdo con los resultados de la encuesta, más de la mitad de las empresas encuestadas (pertenecientes a sectores de tipo tradicional) afirman comercializar productos en el extranjero, destacando de manera clara la Unión Europea como destino de sus transacciones (89% de las encuestadas). Igualmente destacar como más del 40% de las mismas afirma comercializar con países norteafricanos y Norteamérica.

Si se examina como ven la situación de la economía de la Comunidad Valenciana, las empresas encuestadas se muestran algo pesimistas ya que el 44% cree que la misma se halla en declive y apenas un 21% cree que se halle en expansión. En cuanto a la situación que viven los sectores tradicionalmente estratégicos de la Comunidad Valenciana, preguntando a las empresas, se aprecia en esta pregunta que el 60% de los encuestados opinó que los sectores estratégicos de la Comunidad se encuentran en una situación al menos regular, mientras que sólo una tercera parte de las respuestas fue para la opción mala o muy mala.

Debe destacarse especialmente que, respecto de la visión de las empresas acerca de su sector económico en una perspectiva a medio plazo (2-3 años), el 70% de las encuestadas respondió que la situación no variará demasiado o empeorará a medio plazo, siendo mayor el porcentaje de los que dijeron que empeorará, lo que indica poca confianza en el futuro de la situación económica de la Comunidad.

En cuanto al peso de estos sectores tradicionales en su Comunidad respecto de la situación en España, tres cuartas partes de las empresas consideran que su peso es

parecido o mayor al de la situación media en España, mientras que sólo una de cada cinco opinó que tienen menor peso respecto a la situación en España.

Respecto de cuales son los factores más determinantes en la situación económica de estos sectores, el 82% de las encuestadas identificaba La nueva competencia económica (Globalización) como el más determinante, destacando igualmente La importación de productos extranjeros o la coyuntura económica actual como otros factores muy a tener en cuenta (más de tres cuartas partes de las empresas consultadas así lo perciben).

Los nuevos mercados económicos fue asociado al término globalización económica por casi el 80% de los encuestados, siendo esta la respuesta mayoritaria para esta pregunta después de Mercado de la competencia, que obtuvo el 84% de las respuestas, a continuación con tres cuartas partes de las respuestas encontramos las grandes superficies económicas, se trata por tanto de estas tres respuestas las que en la mayoría de los casos fueron asociadas a la globalización económica.

Respecto de la Percepción acerca de cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales, se trata de establecer cómo afecta la globalización económica a los sectores tradicionales, y la respuesta con mayor porcentaje fue que les resta competitividad y le pérdida de mercado, ya que ambas obtuvieron un 37% de las respuestas totales.

En cuanto a las acciones que las empresas consideran que deberían impulsarse desde la administración para salvaguardar estos sectores, en esta pregunta casi el 90% de los encuestados respondió que las ayudas a las empresas (nuevas tecnologías, innovación, incentivos) es la acción que más se debería impulsar desde la Administración.

Otras opciones muy valoradas entre las acciones que debería emprender la Administración serían ejercitar un mayor control de las condiciones de trabajo o fomentar el producto nacional.

Acerca de cómo afecta la globalización económica al mercado de trabajo de los sectores tradicionales en su comunidad, la mayoría de los encuestados opinó que ésta tiene un efecto negativo sobre el mercado de trabajo en los sectores tradicionales en la Comunidad Valenciana, con un 51% de las respuestas. En cuanto a la repercusión de la globalización económica sobre el mercado de trabajo de los sectores tradicionales, la opción más valorada (64%) es que aumenta la oferta de trabajadores extranjeros siguiéndole de cerca el que favorece la precariedad laboral

Analizando la opinión de las empresas en cuanto a la evolución previsible de estos mercados de trabajo, la mayoría de las personas opinaron que disminuirá el empleo, ya que se alcanzó el 61% de respuestas. Respecto de la evolución previsible del mercado de trabajo en las empresas consultadas, el 41% cree que no variará como consecuencia directa de globalización económica, mientras que un 36% cree que disminuirá el empleo y sólo un 18% que aumentará.

Por tanto puede concluirse que del tenor de la encuesta no se aprecia la globalización económica como un factor que pueda influir de manera positiva sobre las empresa enmarcadas en los sectores tradicionales de la Comunidad Valenciana, más bien al contrario.

Acudiendo de nuevo al estudio de la Cámara de Comercio de Valencia realizado por el Instituto de Economía Internacional de la Universitat de Valencia, en el mismo se afirma que ante la realidad de las empresas de la Comunidad Valenciana se hace necesario adoptar una visión estratégica de la gestión de la empresa centrándose en varios posibles escenarios. El primero de ellos es el de convertirse en un especialista en grandes distribuidores con las implicaciones estratégicas que esto conlleva. También se apuesta por otra posibilidad, que es la de especializarse en canales tradicionales a través de una estrategia de diferenciación sostenible. La tercera posibilidad es integrarse hacia la distribución. Para salvar las ventajas del pequeño tamaño hay que poner en marcha procesos de cooperación en el ámbito del aprovisionamiento, la oferta conjunta a grandes distribuidores, la subcontratación o la promoción.

El estudio considera que debería tratarse de crear redes de distribución propia o controlada con una clara política de orientación al mercado y aprovechar las posibilidades que ofrezca la deslocalización de empresas. Además, es preciso potenciar la formación de los recursos humanos y de las políticas de I+D, marcas y calidad de los productos.

La administración también tiene un papel que jugar en todo este proceso. Los autores del estudio le aconsejan que orienten sus programas de apoyo a la adaptación de la oferta a los sectores de actividad, al diseño de una oferta apropiada para empresas en cada nivel del proceso de internacionalización y al fomento de las medidas de apoyo indirectas que se reflejen en una mejora de la competitividad de la empresa. Por último, piden coordinación entre los organismos y la oferta presentada y la potenciación y apoyo de la cooperación empresarial. En definitiva, fórmulas para adaptarse a la nueva realidad.

En línea parecida se expresaba la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), quien considera que faltan infraestructuras y que existe una escasa inversión en I+D+i. El sistema productivo valenciano "está atravesando dificultades" y, además, "no está bien dispuesto para asumir con ventaja el reto y las oportunidades que genera el cambio del entorno, definido fundamentalmente por la globalización económica y la economía sustentada en el conocimiento". El presidente de esta asociación identificaba alguna de las debilidades de la economía valenciana en el atraso en el desarrollo de infraestructuras estratégicas como el AVE, los aeropuertos y los puertos; el déficit hídrico, la poca penetración de la informatización en la sociedad, la desventaja en la dotación de capital humano, la escasa inversión en I+D+I y el "sistema empresarial de microempresas". Sería preciso "imprimir un mayor ritmo" al Plan de Infraestructuras Estratégicas y dotarlo de un plan de comunicación que permita realizar un seguimiento de sus resultados. En su opinión, la política industrial "debe primar el fortalecimiento de las redes empresariales orientadas a la calidad y la innovación" y defendió que la deslocalización empresarial, "lejos de ser un mal, puede convertirse en el motor de cambios que, a la vez mantienen el empleo, elevan el valor añadido de los activos productivos". "La

transformación de nuestro sistema empresarial requiere de cambios en la visión y en las capacidades de los directivos, lo que implica un cambio cultural al que necesariamente debe contribuir el sistema educativo y universitario".

## **BIBLIOGRAFÍA**

- “Posicionamiento, estrategia y políticas departamentales: un estudio en las Pymes industriales de la Comunidad Valenciana”.  
Domingo Ribeiro Soriano, M<sup>a</sup> José Villaplana Gabaldón.
- “Desarrollo local, una perspectiva valenciana”.  
Josep-Antoni Ybarra Pérez
- “La globalización de la economía: el papel del estado en el nuevo contexto económico”.  
Lyda Sánchez de Gómez Y Rafael Robina
- “Coyuntura Económica Valenciana”.  
Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo. GV. Enero, 2004
- “La deslocalización de empresas y nuestras relaciones laborales”.  
Salvador del Rey Guanter EL PAÍS - Economía –
- “Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación”.  
Raquel Díaz Vázquez
- “Relaciones económicas entre el Arco Mediterráneo y la Ribera Sur: los conflictos de interés con el Norte de África”.  
Josep M<sup>a</sup> Jordán Galduf
- “La globalización y las estrategias de deslocalización productiva”.  
ICEI Milano • Fundació Pau i Solidaritat País Valencia Cuadernos sobre la Deslocalización y la Organización Mundial del Comercio
- "Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España",  
Muñoz Guarasa, Marta.  
en Boletín Económico de Información Comercial Española
- "La deslocalización como terapia".  
Sánchez-Robles, Blanca.  
Universidad de Cantabria. La Gaceta de los Negocios.
- "La deslocalización empresarial".  
Sánchez-Robles, Blanca.  
Universidad de Cantabria. La Gaceta de los Negocios.
- “La deslocalización como ventaja”.  
Schwartz, Pedro.  
Publicado el 26-04-2004 en Libertad Digital.

- Artículo: “La Asociación Valenciana de Empresarios cree que faltan infraestructuras y que existe una escasa inversión en I+D+I”.  
Revista Panorama actual
- Artículo: “Gorostiaga aboga por unificar las condiciones laborales de la UE de los 25 como una vía de evitar la deslocalización”.  
Ya.com
- Artículo: “ICEX alerta del aumento de la deslocalización empresarial con la ampliación de la UE pero destaca la apertura mercantil”.  
Europa Press
- Artículo: “La CEOE defiende mejoras fiscales y mayor flexibilidad laboral para luchar contra la deslocalización”.  
Noticia Pyme <http://www.noticiaspyme.com>
- Artículo: “El Gobierno estudia simplificar el Impuesto de Sociedades para evitar la deslocalización empresarial”.  
Estrella Digital/Agencias
- Datos INE, EPA.
- Informe de Coyuntura de la Conselleria de Economía , Hacienda y Empleo.  
Diciembre, 2003
- Estadística de Empleo del INEM.  
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- “Mercado de Trabajo, Políticas de Empleo y Relaciones Laborales”.  
Comunidad Valenciana
- Artículo: “CC OO cifra en mil el número de despidos anunciados por la industria valenciana”  
Información-edición digital
- Artículo: “El Gobierno teme que se marchen las fábricas de automóviles a medio plazo”.  
Información-edición digital
- “La deslocalización de empresas y nuestras relaciones laborales”.  
I. Álvarez/Ana m. Serrano
- Artículo: “La deslocalización de empresas revoluciona las relaciones laborales”.  
El Comercio Digital
- Artículo: “Los españoles, los menos preocupados por la deslocalización de empresas a los países de la ampliación”.  
Serbeto, Enrique.  
ABC



- Artículo: “Industria creará distritos tecnológicos en áreas degradadas para frenar la deslocalización”.  
Trillas, A. | Del Arco, S.  
El País
- “Repercusiones sociales de la ampliación de la UE (fundamentalmente para España)”.  
UGT
- Encuesta de Población Activa.  
Comunidad Valenciana. Tercer trimestre de 2004  
Instituto Valenciano de Estadística