

El Parc Tecnològic de València després d'un any de trajectòria

El futur a l'abast de la mà

El Parc Tecnològic de València ja fa any i mig que és realitat, a mitges entre la finalització de les obres d'infraestructura i l'allau de projectes. El parc pot arribar a ser un punt neuràlgic de projecció de futur per a l'empresa valenciana.

A l'eixida de València cap a Llíria la imatge de la carretera ha variat considerablement en aquests darrers anys. No només hi ha el Campus de Burjassot, el *by-pass*, o l'edifici de la televisió valenciana. Ara també el Parc Tecnològic canvia la silueta d'aquesta zona, que pertany a l'Ajuntament de Paterna, amb la seua arquitectura més o menys avantguardista, la torre del Teleport, instal·lada per Telefònica, o el pont que li dona entrada. És un nou projecte, un projecte de futur que pot arribar a vertebrar una nova indústria valenciana on la tecnologia no siga només una paraula.

UN PARC QUE NO ÉS UNA JOGUINA

La història del Parc es remunta a 1986, quan comença a prendre cos la idea. El 1987 es funda la València Parc Tecnològic, SA. La raó era complexa.

En primer lloc calia seguir un mecanisme diferent a d'altres parcs tecnològics de l'estat, ja que no es partia de zero. Existia una xarxa d'instituts tecnològics coordinats per l'Institut de la Mitjana i Petita Empresa Valenciana (IMPIVA), amb l'ajuda de les universitats i dels mateixos empresaris.

En segon lloc les empreses tradicionals no podien ser oblidades. Així naix el Parc Tecnològic amb uns objectius principals: modernitzar els sectors tradicionals, diversificar el teixit industrial del País Valencià, donar suport a les iniciatives d'Investigació i Desenvolupament (I+D), i afavorir la incorporació de les noves tecnologies. "Teníem aquestes necessitats i pensàrem, ¿per què no crear un espai físic determinat per agrupar les infraestructures i permetre la instal·lació d'empreses? És a dir, ¿per què no crear un parc tecnològic?", comentava a EL TEMPS Luis Sanz, director de màrque-



Les inversions han estat milionàries, tant per part de l'administració com de les empreses.

RAFA GIL

ting i relacions exteriors de València Parc Tecnològic.

Els sectors anomenats "tradicionals", no tenien massa problemes per a subsistir, encara que sí que precisaven una modernització que podria venir dels programes I+D. Aquest ha de provenir bàsicament de les mateixes empreses per tal que es millore el producte, les primeres matèries, l'acabat, etc. Però, en un cas d'endarreriment com el valencià, l'administració facilita la posada en marxa amb programes de suport i amb equipament: "es tracta de completar els programes de l'empresa, ja que en molts casos és un esforç econòmic que no poden realitzar elles mateixes", en paraules de Luis Sanz.

LA INVERSIÓ DEL FUTUR

Les inversions han estat milionàries, no solament per part de l'administració, sinó també per part de les mateixes empreses que han respost, tot i que tímidament, a la crida d'aquesta modernització. Segons Sanz "des que començarem la política empresarial hem establert 300 contactes, contactes en què partíem del coneixement d'un interès concret. Hi ha hagut un interès clar, i les xifres ho demostren". Sí, les xifres són prou explícites. En només l'any i mig escàs en què es pot considerar acabada la urbanització, un total de sis empreses han firmat l'opció de compra i dues hi treballen amb normalitat.

Sis més han comprat una parcel·la, encara que no han edificat. Finalment vora quinze empreses estan a punt de fer la sol·licitud.

L'orientació dels propietaris dels 4.700 milions d'inversió que s'han deixat al Parc Tecnològic són un clar signe de la bona projecció del programa. Formació, telecomunicacions, processament de dades, biomecànica, electrònica, ferramentes i alimentació són, per ordre d'importància, els sectors que hi desenvolupen

paran a curt termini la seua activitat.

UN SOLAR DE LUXE

Però, ¿què ofereix el Parc? D'una banda ofereix una sèrie de serveis comuns com són l'auditori i les sales annexes equipades per a congressos, reunions, seminaris, conferències, etc.; una sala de vídeo-conferències, un servei permanent de Seguretat, amb central d'Alarmes al mateix Parc, un hotel (en construcció), la cafeteria-restaurant, i molts altres serveis. Les parcel·les també tenen energia elèctrica, aigua potable i d'ús industrial, xarxa d'aigua contra incendis, circuit intern de televisió, xarxa telefònica, de fibra òptica i clavegueram. Una possibilitat per als projectes que no precisen de grans parcel·les és llogar oficines a preus molt assequibles i amb un equipament complet que permeta una activitat dins del parc, en contacte amb els instituts i d'altres empreses similars. Tot i que l'edifici d'oficines encara no s'ha acabat, bon punt finalitzen definitivament les obres qualsevol programa que haja estat acceptat podrà connectar els seus aparells i començar a treballar de seguida.

Evidentment aquests serveis no es poden oferir a qualsevol, s'ha de tenir en compte que depenen en gran manera de l'administració. Per això no és fàcil l'entrada al parc. Aquesta inversió realitzada per la Generalitat no ha de caure en un pou sense fons. La intenció de potenciar el desenvolupament de noves indústries implica un garbell estricta en el tipus d'empreses que es poden instal·lar al parc i gaudir-ne. No solament han de complir els requisits generals sinó que, a més a més, no han de produir residus tòxics, no poden tractar indústria pesant, i, un dels criteris que redueixen més les possibilitats d'ocupació: no als sectors tradicionals. Com comentava Luis Sanz "cal diversificar, perquè els sectors tradicionals, d'una banda, ja estan bé, i d'una altra no podem promoure projectes que

signifiquen competència a d'altres que funcionen bé". Pasqual Mihura, gerent de València Parc Tecnològic, encara apuntava més lluny: "Hem ofert a algunes grans empreses sòl industrial a la Comunitat Valenciana amb la possibilitat que puguen instal·lar aquí el seu departament d'investigació". En aquest punt la societat és categòrica: "Volem mantenir el nivell d'exigència. Hi ha parcs a Europa que han estat deserts d'empreses durant anys sense variar els seus requisits per tal d'aconseguir el seu objectiu i que ara han esdevingut la punta de llança dels parcs mundials, és el cas per exemple de Birmingham, que ara per ara és un èxit", en paraules de Luis Sanz. "Busquem la qualitat i no la quantitat. No és més important el nombre d'empreses, sinó les activitats que es fan", conclouia.

AMANYAGAR EMPRESES

Al Parc Tecnològic també es troba un Centre Europeu d'Empreses Innovadores (CEEI). Aquests tipus de centre, de gran tradició als EUA i amb implantació recent a Europa, constitueixen un baló d'oxigen per als projectes innovadors que tenen dificultats per a aconseguir finançament o que, per la mateixa naturalesa del projecte, no tenen cap tradició on basarse.

Al País Valencià hi ha tres CEEI funcionant i un en construcció. Alcoi, Elx, València i Castelló són, per ordre d'antiguitat, els centres amb els qual comptem i que depenen directament de l'IMPIVA, encara que aspiren a l'autofinançament. "En un CEEI, bàsicament, donem suport a la posada en marxa d'empreses innovadores o diversificadoras. També hi inclouem empreses que ja funcionen però que enceten un programa nou", afirma Jesús Casanova, director del CEEI de València, instal·lat al Parc Tecnològic. Segons Casanova les paraules claus són innovació i diversificació i busquen projectes que complisquen aquests preceptes.

Els instituts tecnològics o el futur

El centre neuràlgic del Parc Tecnològic són, sens dubte, els instituts tecnològics, una iniciativa directament coordinada per l'IMPIVA que va decidir d'instal·lar-los al costat de les empreses dels sectors

als quals es dirigeixen. Així, si bé gran part es concentren al Parc, també hi ha instituts a Castelló, Ibi, Elx, i a altres poblacions. "La idea era poder oferir el servei tan prop com fóra possible de les concentra-



cions empresarials", comenta Antonio Moratal, cap de l'àrea de relacions institucionals de l'IMPIVA.

Els instituts, si bé en una primera etapa estaven finançats íntegrament per l'IMPIVA, es constitueixen jurí-



Quan un *emprenedor*, tal i com anomenen els possibles empresaris, entra per la porta del CEEI se li ofereixen tres coses. En primer lloc un curs de noranta hores per a gestió d'empreses. "Es tracta d'un curs per a l'adquisició dels coneixements bàsics per obrir una empresa, un complement a la formació que globalitza la totalitat de coneixements previs per tal d'optimitzar-los en el futur negoci", comentava Jesús Casanova. En segon lloc, si la idea prospera, a l'emprenedor se li demana un pla d'empresa confeccionat pel mateix promotor assessorat per un director de desenvolupament. El fet que siga el promotor qui ho faça és degut a la pedagogia que implica la possibilitat de canviar el projecte segons el que demanen les noves dades del pla. Els plans han de preveure la possibilitat d'un desenvolupament llarg. En paraules de Casanova, "volem que la gent s'acostume a pensar a llarg termini i que pense en la viabilitat, no solament econòmica, sinó també tècnica, comercial, financera i fins i tot projecció futura". El tercer, diguem-



El Parc és un projecte de futur que pot vertebrar una nova indústria valenciana.

RAFA GIL

ne, servei que es troba a disposició al CEEI és la recerca de finançament. Com és natural el centre no subvenciona directament els projectes sinó que, coneixent de prop les necessitats i la descripció de les activitats, informa de les ajudes més convenientes. La nova empresa es pot acollir a un fons europeu, a una subvenció estatal o autonòmica per tal que quan s'arribe al banc el percentatge de risc siga mínim. No solament hi ha una sèrie d'ajudes darrere. També hi ha un programa clar a realitzar i una memòria completa. "Se solen anomenar aquests centres 'centres incubadora' d'empreses, però caldria afegir-hi també el tema de la formació i el suport", afirmava el director del centre de València.

A més, si el projecte entra dins de la descripció del les "empreses parc" es poden instal·lar físicament al Parc Tecnològic, encara que moltes prefereixen quedar-se fora. Les instal·lacions del CEEI del Parc són d'allò més completes i disposen d'espais que van des dels vint metres quadrats —un despatx unipersonal— fins als tres-cents —una nau semiindustrial—. A les parcel·les hi ha també cablejat complet (telèfon, electricitat, etc.), presa d'aigua per a les més grans o material contra incendis. Per aquests serveis també es cobra un preu que mira de no competir massa amb l'exterior: "No volem que després dels tres anys, quan acaba el termini de permanència al Parc, isquen i es troben amb una diferència abismal amb els preus de l'exterior", comentava Casanova.

La necessitat, o més aviat, la conveniència d'aquest tipus de centres, es pot comprovar fàcilment veient el percentatge d'empreses que perduren amb l'assessorament del CEEI. Si a Europa el percentatge d'empreses amb aquest perfil que fracassa als quatre o cinc anys de trajectòria és d'un 60-70%, amb el suport dels CEEI es redueix a un 10-20%. Una xifra que cal considerar.

Xavier Mínguez



dicament com a associacions d'empresaris. Els instituts elaboren informes, tant a demanda d'alguna empresa, amb la qual cosa es conserva el secret professional, com per pròpia iniciativa. També organitzen

cursos de formació en col·laboració amb l'IMPIVA.

La ceràmica, la construcció, l'òptica, el moble, la joguina, la metal·lomecànica, l'agroalimentari, el plàstic, el tèxtil, la biomecànica i el cal-

cer són sectors que es troben en una etapa de preparació per al futur. A poc a poc els projectes donaran fruit.

AIMME, per exemple, és l'associació d'investigació de la indústria metal·lo-