

II. Posición Competitiva

El indicador más usado generalmente para medir la competitividad de una industria nacional es su cuota de exportación respecto al conjunto de países líderes en el desarrollo industrial. Pues bien, en el cuadro 1, puede observarse que la industria española ha experimentado, desde 1966 hasta la actualidad, un continuo aumento de su cuota porcentual de participación en las exportaciones que realizan el conjunto de países desarrollados encuadrados en el área OCDE. Con un valor de 2,3% en 1992, probablemente muy similar al que representa su producción respecto al mismo conjunto de países, esta cuota se ha multiplicado por 2,87 desde 1966. No se puede, pues, dudar de la creciente competitividad de la industria española a lo largo de los 26 años transcurridos desde entonces.

Cuadro 1
Indicadores de Competitividad de las Manufacturas Españolas

	1966	1970	1975	1980	1985	1988	1992 (*)
A. Exportaciones Respecto a las de la OCDE							
% en US\$ corrientes	0,8	1,1		1,7	1,9	2,0	2,3
B. Tasa de Cobertura del Comercio Exterior (EX/IM)							
% a precios de 1980	35,1	61,3	69,7	104,4	121,2	62,4	61,0
C. Valor añadido respecto a la CE							
% a precios de 1980	4,6	5,1	6,9	7,2	6,8	7,7	7,5
D. Productividad respecto a la CE							
% a precios de 1980	57,3	62,1	69,2	77,1	75,3	92,0	91,1
E. Costes laborales por trabajador en moneda común							
Respecto a la CE (%)		45,0	62,0	69,0	66,0	67,0	73,0
F. Costes Laborales nominales por unidad de producto en moneda común respecto a CE (%)							
($F=100+E/D$)		72,5	89,6	89,5	87,6	72,8	80,8
G. Precios en moneda común respecto a CE (%)							
Indices, 1980=100		92,0	100,0	100,0	102,0	92,0	96,9
H. Costes laborales reales unitarios respecto a CE (%)							
($N=100+F/6$)		78,8	89,6	89,5	85,9	79,1	83,4
Pro memoria							
Costes laborales reales unitarios en las manufacturas españolas	0,60	0,55	0,67	0,67	0,60	0,56	0,66

* Previsiones

Fuente: Elaboración propia

Incluso de 1988 a 1992, un período de desaceleración primero, y estancamiento después, de la actividad industrial, la cuota de las exportaciones españolas se ha elevado. Y aunque esto es un hecho normal en los períodos de desaceleración, en donde se busca suplir la falta de mercado interno por mercados exteriores, como ya ocurriera de 1980 a 1985, ha tenido lugar a pesar de una continua apreciación real de la peseta.

Si juzgamos pues por el indicador examinado, la competitividad de la industria española no se habría resentido durante este último período. Al contrario, su capacidad para ganar cuota de exportación en un mercado internacional que crece lentamente y se hace, por ello, más competitivo, sería una clara manifestación de su fortaleza competitiva.

No obstante, el aumento de la cuota de exportaciones ha de ser contrapesado con el notable aumento de la tasa de penetración de las importaciones en el mercado interior que ha seguido a la integración de España en la CEE, dando lugar a un deterioro de la cobertura del comercio exterior, que incluso continua a partir de 1988, a pesar del escaso dinamismo de la demanda interna. La reducida tasa de cobertura del comercio exterior de manufacturas es la primera expresión clara de las debilidades competitivas de nuestra industria, que no son un producto del presente, si bien han permanecido ocultas hasta ahora por las barreras proteccionistas establecidas. No obstante, es también la expresión de la especialización de la industria española en determinadas variedades de los bienes (Gual et alía, 1990).

El mayor crecimiento relativo de las exportaciones españolas en el largo período comprendido entre los años 1966 y 1992, es sólo una manifestación de un crecimiento más rápido de la producción española, que es también, por ello, un indicador útil de la competitividad de nuestras manufacturas. Aunque no disponemos de datos comparativos respecto a todos los países de la OCDE, podemos aproximarnos a este ideal, comparando con la CE. Así, puede observarse, de nuevo en el cuadro 1, que el valor añadido de la industria española respecto a la CE ha pasado de representar un 4,6% en 1966 a un 7,5% en 1992, lo que tampoco deja lugar a dudas respecto al formidable avance de competitividad de la industria española.

Con todo, aunque este superior crecimiento de la industria española ha buscado un apoyo creciente en los mercados exteriores, como anteriormente hemos visto, examinando la cuota de exportaciones, se ha basado predominantemente en la demanda interna, lo que lo ha hecho muy sensible a las fuertes oscilaciones que han caracterizado la evolución de ésta.

En efecto, como consecuencia del relativo atraso de España, cuando su demanda interna crece, tiende a hacerlo más rápidamente que la media comunitaria, reflejando la búsqueda de una rápida equiparación con los países de mayores niveles de renta per cápita. Ello, por otra parte, suele dar lugar a desequilibrios de comercio exterior y de precios que aconsejan la adopción de políticas restrictivas. De la misma manera, cuando la

demanda interna se desacelera, también lo hace con más intensidad que en los restantes países comunitarios. Este comportamiento se traduce en que la producción industrial española crece a un ritmo superior a la media comunitaria en las fases expansivas e inferior en las depresivas. Por ello, el valor añadido de la industria española respecto a la CE pasó de 6,8% a 7,7% de 1985 a 1988, la fase expansiva más reciente, de recuperación tras la larga crisis iniciada en 1973. En cambio, se ha reducido a 7,5% desde 1988 hasta 1992.

Así pues, en los últimos años se ha paralizado el crecimiento de la producción española respecto a la CEE, lo que parece ofrece una peor imagen competitiva de nuestra industria, más coherente con la reducida tasa de cobertura de su comercio exterior. Sin embargo, tal paralización no ha sido muy acusada, sobre todo si se consideran las deficiencias de elaboración que posee el Índice de Producción Industrial Español, que sistemáticamente infravalora nuestra producción, y aún más, nuestro valor añadido. Y, por otra parte, se ha producido en un marco de escaso crecimiento no sólo de la industria española, sino también de la comunitaria, lo que disminuye su relevancia. Es toda la industria comunitaria la que ha dejado de crecer.

El crecimiento de la producción industrial española respecto a la CE ha sido posible por una convergencia continua en niveles de productividad del trabajo. De nuevo, el cuadro 1 muestra que la productividad del trabajo en la industria española era un 57,3% de la comunitaria en 1966 y se había elevado hasta un 91,1% en 1992. La fase última de expansión —1985 a 1988— fue fundamental en este acercamiento. Pero, en cambio, los años transcurridos desde el final de esta fase han mermado la situación comparativa de la industria española en cuanto a productividad. Es el reflejo de la mayor paralización de la producción industrial que ha tenido lugar en España.

Esta disminución relativa de la productividad de la industria española ha tendido a encarecer sus costes relativos y, por consiguiente, a reducir su competitividad. Para mantenerla, habría sido necesario contrarrestar esta tendencia a la baja de la productividad con un menor crecimiento relativo de los salarios.

Sin embargo, los salarios respecto a la CE aumentaron de un 67% a un 73,6% de 1988 a 1992. Por consiguiente, los productos españoles tendieron a encarecerse, como, por otra parte, indican tanto la evolución de los costes laborales nominales unitarios medidos en moneda común, como la de los precios, también medidos en moneda común.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que los precios son sólo uno de los diversos factores de competitividad. La calidad y otros aspectos de diferenciación del producto son también importantes. De otra forma, no se explicaría que la industria española pueda tener problemas de competitivi-

dad con unos costes laborales por unidad de producto un 16,6% inferiores a la media de la CEE. Sólo admitiendo que una menor productividad del capital diera lugar a un mayor coste unitario de éste, cabría seguir pensando en los costes como el factor principal de competitividad. Además, algunos estudios realizados muestran una escasa sensibilidad de las exportaciones españolas a los precios relativos en productos donde las posibilidades de diferenciación son elevadas (Martín y Moreno, 1990; Myro, 1992). Por último, en coyunturas de infrautilización de las instalaciones productivas, como la actual, los costes medios son un mal indicador de la capacidad de competir en precios, porque los costes marginales son inferiores.

Por todo ello, la competitividad real de la industria española parece mejor medida por su productividad relativa que por sus costes laborales unitarios. La primera muestra que aún estamos por debajo de la media europea, aunque nos hemos acercado mucho y rápidamente.

Por otra parte, el incremento relativo de los salarios señalado anteriormente, se debió en un 50% a la evolución de los tipos de cambio. En efecto, cuando expresamos los salarios relativos en moneda común, el crecimiento puede deberse al alza de salarios españoles o a la apreciación de la peseta, que hace valer más el salario español. Pues bien, en el caso de España ambas cosas han influido por igual. La apreciación de la peseta debe atribuirse a la abundante entrada de capitales, en parte provocada por los mayores tipos de interés que han emanado de una política monetaria más restrictiva, a la que, por otra parte, ha correspondido asumir en solitario, sin ayuda de la política fiscal, la tarea de controlar el excesivo crecimiento del gasto, y con él, del déficit del comercio exterior y de los precios.

Ahora bien, ¿significa lo que acabamos de decir que no ha habido alza salarial al margen de la derivada de la apreciación de la peseta, o que ésta ha sido reducida?

En absoluto. El cuadro de referencia muestra al final (pro memoria) que los costes laborales reales unitarios han ascendido de 1988 hasta 1992 diez centésimas, prácticamente como lo hicieron de 1970 a 1975. Esto quiere decir que el productor ha debido dar 10 céntimos más a los asalariados por cada peseta ingresada, en sólo cuatro años. La razón de ello reside en que las fuertes subidas de los salarios en la industria no han podido ser seguidas ni por la productividad, que aumentaba a un ritmo mucho menor, ni por los precios de los productos, sometidos a la disciplina impuesta por la competencia exterior, y ya bastante afectados por la apreciación de la peseta.

Lo que diferencia sustancialmente el período transcurrido de 1988 a 1992 del comprendido entre 1970 y 1975 es que, en este último, los salarios y los precios españoles crecieron mucho más que los del resto de los

países comunitarios, mientras que, de 1988 a 1992 la desviación ha sido muy inferior.

Pero la consecuencia obvia del alza de costes laborales para el empresario es que su excedente bruto de explotación se ha reducido drásticamente, y con él su ahorro y sus inversiones. De nuevo, la diferencia con el periodo 1970-1975 es que esto no sólo ha ocurrido en España, sino también en el resto de los países comunitarios, aunque en alguna menor medida, y sin que ello pueda servir de consuelo.

Como resumen de lo expuesto, cabría decir que la competitividad de las producciones españolas se ha visto afianzada gradualmente desde 1966, aún cuando presenta deficiencias que se manifiestan en una baja tasa de cobertura del comercio exterior y en una productividad del trabajo inferior a la media comunitaria. Además, en los años transcurridos entre 1988 y 1992 se ha visto dañada, aunque no de una manera tan importante y fundamental como a menudo se señala. De hecho ha seguido aumentando nuestra cuota de exportaciones.

El daño ha prevenido, tanto de la apreciación de la moneda, como de un mayor incremento de salarios y un menor aumento de la productividad que en los restantes países comunitarios. Las dos devaluaciones realizadas recientemente han tendido a corregir ese daño, sin que su efecto se deje ver aún con claridad en los datos medios correspondientes al año 1992.

Pero en cambio, se ha visto dañada con más profundidad la capacidad de aumentar la competitividad en el corto y medio plazo, por la reducción de los excedentes empresariales que las alzas salariales han provocado, limitando la inversión industrial, y con ella, las posibilidades de aumento de la productividad. El incremento de los costes financieros de las empresas ha contribuido al mismo hecho, al mermar la rentabilidad de los recursos propios.

Ahora bien, ¿las elevaciones salariales son un simple reflejo de la irresponsabilidad de los sindicatos, como a menudo parece creer y dar a entender el Gobierno?

En mi opinión, encuentran una justificación importante en el apreciable alza del precio de los servicios, principal causante de los incrementos del IPC con los que se indician los salarios en la industria.

Además, el aumento en el precio de los servicios grava directamente los costes de las empresas industriales que los consumen, y reduce su valor añadido por unidad de producción en pesetas corrientes.

Este encarecimiento de los servicios deriva, de una parte, de una elevada presión de la demanda sobre la oferta disponible; de otra, de excesivas regulaciones sobre sus mercados, que favorecen el que tales presiones se traduzcan en aumento de los excedentes empresariales, y finalmente, del estancamiento de los niveles de productividad del trabajo que obtienen.

La dinámica del sector servicios, aporta pues abundantes rigideces al conjunto de la economía, y obliga a prolongar y aumentar las medidas restrictivas para corregir los desequilibrios, dando lugar a una excesiva desaceleración de la demanda. Al limitar los avances de la productividad industrial, ésta perjudica tanto la capacidad competitiva de las empresas como lo hacen las alzas de salarios.

Resulta clara, por lo demás, la responsabilidad de las autoridades económicas en la evolución que ha caracterizado al sector servicios. Son limitados sus resultados en el control de la demanda, en gran parte por su poca capacidad de control del gasto público y la ausencia de una política decidida contra el fraude fiscal. Y a ello se une la inexistencia de una política decidida de desregulación de los mercados de servicios, así como un mal funcionamiento de las empresas y administraciones públicas, oferentes de una parte relevante de ellos.

Por otra parte, y como a continuación veremos, la ausencia de una política industrial no ha favorecido un mayor aumento de la productividad de la industria, compensador de la subidas salariales, que hiciera aparecer más claro el lazo que une la moderación salarial y la mejora de la productividad, auténtico factor de competitividad.

III. Las debilidades competitivas

En el apartado anterior hemos visto que las debilidades competitivas de la industria española se reflejan, de una parte, en su reducida tasa de cobertura del comercio exterior, y de otra, en un nivel de productividad aparente del trabajo inferior a la media comunitaria.

La primera es atribuido en gran medida a las industrias más intensivas en tecnología, que, como puede observarse en el cuadro 2 poseen una tasa de cobertura del comercio exterior más reducida, y la segunda, a las menos intensivas en tecnología, de inferior productividad respecto a la CEE.

Los problemas de unas y otras se manifiestan en nuestros dos principales indicadores de competitividad: su participación en las exportaciones de la OCDE, y su producción respecto a la CE.

En efecto, en cualquiera de los años incluidos en el cuadro 2, se observa que es más reducida la participación en las exportaciones de la OCDE y en la producción de la CE de las industrias más intensivas en tecnología (de alta intensidad tecnológica: maquinaria de oficina, material eléctrico y electrónico y química). Ello es sólo la expresión del insuficiente desarrollo que su producción ha alcanzado en España, que también se manifiesta en una reducida tasa de cobertura del comercio exterior. De hecho, este conjunto de industrias, y algunas de las incluidas entre las de intensidad

Cuadro 2
Grupos Sectoriales
Indicadores de competitividad

Indicadores/Sectores	1966	1970	1975	1980	1985	1988
A. Peso en exportaciones de OCDE (%)						
Intensidad Tecnológica Alta	0,2	0,4		0,8	0,8	1,1
Intensidad Tecnológica Media	0,6	0,8		1,4	1,6	2,2
Intensidad Tecnológica Baja	1,2	1,5		2,4	2,7	2,6
B. Tasa de Cobertura del Comercio Exterior (Ex/Im)						
Intensidad Tecnológica Alta	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3
Intensidad Tecnológica Media	0,2	0,4	0,6	0,9	1,1	0,6
Intensidad Tecnológica Baja	0,6	1,0	1,0	1,5	1,9	0,8
C. Valor añadido respecto a CE (%)						
Intensidad Tecnológica Alta	2,2	2,4	3,9	4,3	4,3	6,2
Intensidad Tecnológica Media	4,1	4,5	5,6	6,2	5,5	7,4
Intensidad Tecnológica Baja	5,2	5,9	8,2	8,5	8,3	8,3
D. Productividad respecto a CE (%)						
Intensidad Tecnológica Alta	44,0	56,7	63,9	85,8	80,2	132,4
Intensidad Tecnológica Media	68,2	71,9	72,3	86,3	80,4	111,2
Intensidad Tecnológica Baja	56,7	59,4	69,6	73,7	75,1	81,2
E. Costes laborales por trabajador respecto a CE (%)						
Intensidad Tecnológica Alta		46,9	63,3	76,4	67,7	67,7
Intensidad Tecnológica Media		49,0	56,8	71,2	70,0	74,9
Intensidad Tecnológica Baja		44,9	67,0	69,8	66,0	65,1
F. Costes laborales por unidad de producto en moneda común respecto a CE (%)						
Intensidad Tecnológica Alta		82,7	99,1	89,0	84,4	51,1
Intensidad Tecnológica Media		68,1	78,5	82,5	87,1	67,4
Intensidad Tecnológica Baja		75,6	96,2	94,7	87,9	80,2

Fuente: Elaboración propia.

tecnológica media, como maquinaria mecánica, concentran el grueso del déficit comercial de la industria manufacturera española.

A pesar de lo dicho, puede observarse que el peso de las exportaciones españolas respecto a la OCDE en estas industrias —como en las de intensidad tecnológica media— ha crecido muy rápidamente a lo largo del periodo recogido en el cuadro, de 1966 a 1988. Incluso en la etapa expansiva más reciente, de 1985 a 1988, el crecimiento que consiguieron fue muy relevante, a pesar de que la demanda interna española aumentaba a un ritmo muy alto.

Su creciente peso en las exportaciones de la OCDE no es más que la manifestación del peso también creciente que han conseguido en la oferta total comunitaria y en la producción industrial española y de su fortaleza

competitiva, puesta de relieve en una elevada productividad y unos menores costes laborales respecto a los restantes países europeos (Myro, 1992).

Las ramas menos intensivas en tecnología (metálicas básicas, productos metálicos, cerámica, vidrio, cemento, alimentos, textil, cuero, calzado y vestido, madera) constituyen el grupo en el que se especializó la industria española durante los años cincuenta y sesenta, como consecuencia de los escasos esfuerzos tecnológicos que requería su proceso productivo —la estandarización de sus tecnologías y el fácil acceso a ellas—, así como de la elevada intensidad de mano de obra de algunas de ellas (textil), confección, madera, productos metálicos), o de recursos naturales (alimentación). Tanto el peso que este grupo de industrias alcanza en las exportaciones de la OCDE como en el valor añadido comunitario, ponen de manifiesto esta especialización, aún vigente. También es indicativa de ella la tasa de cobertura del comercio exterior, relativamente elevada, que consiguen.

Pero la evolución de este conjunto industrial desde 1980 es sorprendente. Su participación en las exportaciones de la OCDE apenas crece desde entonces —disminuye, de hecho, de 1985 a 1988—, reflejando una disminución de su peso en la oferta comunitaria. Por si ello fuera poco, la tasa de cobertura de su comercio exterior experimenta un deterioro muy considerable, a pesar de tratarse del grupo industrial en el que la demanda, tanto interna como externa, tiende a crecer menos rápidamente, resultando más fácil la adaptación de la oferta.

Este comportamiento, que tiene como transfondo un escaso incremento de la productividad del trabajo y el mantenimiento de una distancia apreciable en los niveles alcanzados en ésta frente a los restantes países comunitarios, constituye un signo inequívoco de la existencia de importantes problemas de competitividad en este conjunto de industria.

Así pues, nuestra industria manufacturera posee dos debilidades competitivas básicas. La primera consiste en un insuficiente desarrollo de las industrias de alta tecnología, y la segunda, en una reducida productividad de la industria más tradicional y que menos requerimientos en tecnología posee.

La primera de las debilidades mencionadas es posiblemente explicable por el retraso en la industrialización española y el escaso esfuerzo tecnológico en que ésta se ha basado. La entrada de capital extranjero, no obstante, suplió en parte la ausencia de un esfuerzo tecnológico propio, y lo ha seguido haciendo, y a un ritmo creciente, desde la adhesión de España en la CE. La consecuencia es que, en la actualidad, más del 60 por ciento de la producción obtenida en España dentro de las ramas de intensidad tecnológica alta y media es controlada por empresas de capital extranjero (Martínez Serrano y Myro, 1992). Ello permite explicar la alta productividad

del trabajo conseguida (Ortega, 1992), pero limita la capacidad de desarrollo autóctono.

La segunda de las debilidades, la reducida competitividad de las empresas que integran las industrias poco intensivas en tecnología, que son aquellas en que se concentra el capital nacional, reside, como ya hemos señalado, en que obtienen una inferior productividad que sus competidoras ubicadas en el resto de los países comunitarios. Esta diferencia no puede ser compensada por un salario sólo levemente inferior que el pagado en otras industrias. Por ello, los costes laborales unitarios soportados por las empresas para obtener estas producciones eran en 1988 los más altos, siempre respecto a la CE. Y, dadas las subidas salariales que han tenido lugar desde 1988 hasta 1992, y la apreciación de la peseta, su nivel actual debe acercarse mucho a la media de los países integrantes de ésta. Se da, así, la paradoja de que, en estas producciones, donde la competencia a través de los costes es más importante, los costes de las empresas españolas se igualan más a los de la CE.

Las causas de la reducida productividad conseguida por las empresas dedicadas a estas producciones parecen ser las siguientes:

- Han sido las más protegidas de la competencia exterior, a través de los aranceles (Myro, 1992). Ello ha permitido la proliferación de un conjunto amplio de establecimientos de pequeña dimensión, a veces orientados exclusivamente hacia la demanda local o regional.
- Poseen un importante atraso tecnológico, esto es, mantienen procesos productivos superados y poco capitalizados.
- Obtienen productos estandarizados. Diferencian escasamente su producto y poseen deficiencias de calidad. Carecen de productos propios y no realizan esfuerzos innovadores en el producto.
- Poseen, en fin, un insuficiente tamaño empresarial. No explotan las economías de escala en la producción (Fariñas et alia) y no pueden abordar procesos de investigación tecnológica, de mejora de calidad y de internacionalización.

La pequeña dimensión de la mayoría de los establecimientos que integran estas producciones constituye un auténtico círculo vicioso. Les impide conseguir mejoras de escala e innovar en el producto, haciéndoles siempre depender de un mercado local protegido por barreras naturales al comercio. Y al mismo tiempo, la orientación hacia este mercado les impide crecer.

En coherencia con lo que acabamos de exponer, resulta claro que las estrategias empresariales para recuperar competitividad en estas ramas industriales —aunque es una receta válida para todas— deben ir encaminadas a aumentar la productividad, lo que se consigue mediante modernización del proceso productivo, diferenciación del producto y aumento de

la dimensión empresarial, procesos que requieren de excedentes empresariales y, por consiguiente, de moderación salarial, sólo alcanzable mediante la creación de un clima de entendimiento con los trabajadores y sus entidades u órganos representativos. La moderación salarial —dado un nivel de inflación— sólo será exigible y asumible en aras de una mejora de la productividad y la competitividad.

IV. El papel de la política industrial

La política industrial puede y debe ayudar a contrarrestar las dos debilidades competitivas de la industria española que hemos expuesto en el apartado anterior.

Para superar la primera, debe impulsar el desarrollo de industrias de alta tecnología, de forma que disminuyan los desequilibrios de comercio exterior que poseemos en este ámbito y se generen efectos externos sobre el resto de la industria, a través de una mayor capacidad tecnológica.

Las vías básicas para conseguir este desarrollo son dos. La primera, la atracción de inversiones extranjeras, a través de subvenciones y ayudas. La segunda, el incentivo de iniciativas autóctonas, mediante el fomento de la investigación tecnológica, la creación de capital humano —logrando altos niveles de cualificación de la mano de obra—, el desarrollo de las infraestructuras de toda índole y la adecuada planificación, orientación y calidad de las compras públicas, así como de las compras privadas, apoyadas y subvencionadas por las administraciones públicas (Jazquemin, 1989; Porter, 1990).

La primera de las vías es la que ha recibido una mayor atención hasta ahora por parte de la Administración Española. Es la de resultados más rápidos y posiblemente menos costosos a corto plazo. Pero, en cierta medida, implica la renuncia a crear una industria nacional, con lo que ello puede tener de economía externa para el desarrollo y crecimiento futuros, esto es para adquirir el dominio de nuevas tecnologías que apoye un crecimiento sostenido.

La segunda vía sólo ofrece resultados a largo plazo —aunque a menudo no tan largo como creen los gobiernos— y exige un esfuerzo continuo en los frentes antes mencionados, pero, a cambio, garantiza la creación de unas bases más sólidas de crecimiento futuro. Incluso es capaz de conseguir una mayor implicación con el territorio de las empresas de capital extranjero.

Como ha sido puesto de relieve de manera reiterada (ver, por ejemplo, Martín y Romero, 1988; más recientemente, Buesa, 1992), la Administración Española ha dedicado pocos recursos a investigación y desarrollo, y sobre todo, ha destinado una parte excesivamente reducida de ellos a las

empresas. Además, no se ha preocupado de orientar la investigación básica hacia las necesidades del tejido productivo, renunciando a un mayor desarrollo del campo precompetitivo de las aplicaciones.

Tampoco ha sabido aprovechar sus elevadas compras, como han hecho los demás estados comunitarios, para favorecer iniciativas autóctonas. Un reciente ejemplo en este sentido, es el Nuevo Plan de Telecomunicaciones, del que llama la atención la ausencia de preocupación por el desarrollo de la industria propia (Banegas, 1992).

Por otra parte, sus intentos de promover una industria informática y electrónica autóctona han carecido de continuidad y han terminado en la búsqueda de socios extranjeros. Asimismo, las empresas públicas creadas con la idéntica finalidad, no han acabado de definir sus productos y obtienen en la actualidad pérdidas en la explotación de sus recursos.

Por lo demás, la reciente asunción por parte del Gobierno Central, con una radicalidad digna de mejor causa, de los principios liberales respecto a la política industrial, justamente cuando empiezan a ser cuestionados en el mundo y en los países donde poseían más tradición, como EE.UU. (Krigman, 1991), no parece apuntar hacia un cambio en la orientación.

Afortunadamente, sin embargo, los gobiernos regionales, sobre todo de las regiones más atrasadas, menos imbuidos de liberalismo, están tendiendo a incrementar sus tareas de promoción.

La segunda de las debilidades competitivas de la industria española, la baja productividad de los sectores más tradicionales, en los que se concentra el capital nacional y en los que predominan las pequeñas y medianas unidades productivas, exige una política industrial dirigida a apoyar la modernización tecnológica de las empresas, la mejora de la calidad de sus productos, el aumento en su dimensión y su internacionalización.

Para conseguirlo es menester, de una parte, facilitar las inversiones que las empresas han de realizar en orden a conseguir estos fines, y de otra, favorecer el crecimiento de la oferta de servicios externos avanzados, asesorías de diversa índole) y de su utilización (demanda) por parte de las empresas. Estos servicios no pueden ser creados por una sola empresa, porque requieren una capacidad instalada que supera la demanda individual. Su creación genera pues, abundantes efectos externos sobre el conjunto de las empresas, por lo que debe ser apoyada públicamente.

La forma de facilitar las inversiones que las empresas han de acometer individualmente, no es a través de subvenciones, que sustituyen al necesario riesgo del empresario, razón por la que están limitadas por el Acta Unica Europea (CEE, 1991), sino a través de mecanismos que provean a las empresas de los medios financieros necesarios. Las sociedades de capital riesgo y las de garantía recíproca, centros de cooperación entre empresas, son los más idóneos.

En cambio, el desarrollo de la oferta y demanda de los servicios a empresas debe ser subvencionado, por sus efectos externos. Las Administraciones Públicas, deben subvencionar la asesoría en materia de tecnología, informatización de tareas, calidad, diseño, gestión, comercialización, exportación e internacionalización. De esta manera, contribuirán al desarrollo de la oferta de estos servicios. Pero, sobre todo, han de intentar que sean las propias empresas las que definan el contenido y el ritmo de sus programas de modernización, dotándose de los sistemas de información necesarios para ello.

Una vía fundamental para lograrlo es promoviendo la creación de canales de cooperación entre empresas, que primera y prioritariamente pueden servir para mejorar la información que éstas poseen, potenciando el intercambio de experiencias, lo que contribuirá a orientar sus demandas y ofertas. Pero que, más adelante, pueden conducir a la creación, de forma participada o a través de acuerdos de cooperación, de actividades que mejoren la competitividad (investigación y desarrollo, comercialización, exportación) (ver Costa y Callejón, 1992).

Un instrumento útil, a este respecto, son los mal llamados Institutos Tecnológicos, de extensa y rápida implantación en la Comunidad Valenciana (Mas et alia, 1991). Se trata de asociaciones empresariales, promovidas por la administración regional, a través del Instituto de Promoción Industrial de Valencia IMPIVA, en cuyos órganos rectores están representadas diversas instituciones, entre ellas los sindicatos. Estas asociaciones no sólo cubren las necesidades elementales informativas. También son centros de oferta de servicios avanzados a las empresas.

La cooperación entre las empresas y el conocimiento que de ella pueden extraer las Administraciones Públicas, son elementos fundamentales para guiar la política de creación de nuevas empresas y de atracción de empresas extranjeras. Y también para orientar las subvenciones que, eventualmente, decidan ofrecerse a determinados programas.

En el desarrollo de estas políticas, dirigidas a incrementar la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas en los sectores más tradicionales y menos intensivos en tecnología, es fundamental el papel del Gobierno Central, pero sobre todo lo es el de los Gobiernos regionales.

Hasta ahora, sin embargo, la política industrial del Gobierno Central, casi por completo centrada en la reconversión de empresas en crisis (Myro, 1992b), apenas ha dedicado atención a las necesidades de modernización de las pequeñas y medianas empresas. Basta con observar los reducidos presupuestos con que cuentan organismos importantes para su desarrollo, como el IMPI o el ICEX.

Ello contrasta con la insistencia en la moderación salarial, dado que la consecución de una mejora en la productividad, constituye una clara con-

trupartida a ésta. Nada asegura la relación mecánica, sobre todo en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas, entre mayores excedentes empresariales —derivados de controles salariales— e incrementos de productividad.

La actitud del Gobierno de la Nación no ha servido, así, de estímulo para que los gobiernos de las Comunidades Regionales, faltos de experiencia, dependientes del Gobierno Central y en proceso de consolidación, acometieran programas de modernización de relieve, si se exceptúan los casos del País Valenciano y, en bastante menor medida, del País Vasco.

No sería justo, sin embargo, atribuir todas las culpas a los gobiernos. Ni sindicatos ni empresarios han abogado, ni el pleno nacional ni el regional, por una política industrial.

Con todo, hay que señalar que tanto el Gobierno Central como los regionales han mantenido una distancia sorprendente, y sin duda, excesiva, respecto a las asociaciones empresariales y a los sindicatos, sin los cuales no cabe desarrollar una política como la propuesta.

Parece, no obstante, que recientemente soplan más los vientos que dirigen hacia ella. Estos son particularmente visibles en los gobiernos regionales desde el inicio de la recesión industrial actual, a partir de 1989. En algunas comunidades autónomas están ya cristalizando en pactos industriales, entre gobiernos, sindicatos y empresarios. Pero son también visibles en el Gobierno Central, que acaba de poner en marcha un plan de calidad industrial ciertamente ambicioso, al que hay que dar la bienvenida, aunque llegue con seis años de retraso.

Y es que el importante proceso de apertura al exterior que ha acometido la industria española desde 1986, no debería haberse desarrollado sin una política industrial dirigida a modernizar y orientar a las empresas. Con ella, no sólo se habría favorecido el aumento en la productividad, sino que habría contenido en cifras más moderadas el déficit del comercio exterior y se habría dispuesto de más y mejores armas para reclamar moderación salarial a los sindicatos. Afortunadamente, aún es tiempo.

V. Conclusiones

La competitividad de la producción industrial española se ha visto afianzada gradualmente desde 1966, aún cuando presenta deficiencias que se manifiestan en una baja tasa de cobertura del comercio exterior y en una productividad del trabajo inferior a la media comunitaria.

La primera encuentra su causa en un insuficiente desarrollo de las industrias de alta tecnología, y la segunda, en una falta de modernización tecnológica, de calidad de los productos y de dimensión de las empresas

que integran la industria más tradicional y que menos requerimientos en tecnología posee.

En los años transcurridos entre 1988 y 1992 se ha visto dañada la competitividad de nuestra industria, aunque no de una manera tan importante y fundamental como a menudo se señala. De hecho ha seguido aumentando nuestra cuota de exportaciones.

El daño ha provenido, tanto de la apreciación de la moneda, como de un mayor incremento de salarios y un menor aumento de la productividad que en los restantes países comunitarios. Las dos devaluaciones realizadas recientemente han tendido a corregir ese daño, sin que su efecto se deje ver aún con claridad en los datos medios correspondientes al año 1992.

Pero en cambio, se ha visto dañada con más profundidad la capacidad de aumentar la competitividad en el corto y medio plazo, por la reducción de los excedentes empresariales que las alzas salariales han provocado, limitando la inversión industrial, y con ella, las posibilidades de aumento de la productividad. El incremento de los costes financieros de las empresas, ha contribuido al mismo hecho, al mermar la rentabilidad de los recursos propios.

Las elevaciones salariales encuentran una justificación en las rigideces y falta de competitividad que posee el sector servicios, que se manifiestan en importantes incrementos de los precios que, a través, de su impacto en el IPC, se trasladan a los salarios industriales.

Resulta, por lo demás, clara la responsabilidad del Gobierno en estas rigideces, ya que las Administraciones Públicas y las Empresas Públicas desempeñan un papel importante en la oferta global de servicios.

Por otra parte, tanto al Gobierno como a Sindicatos y Empresarios, cabe responsabilizar de la ausencia de la política industrial activa. Dirigiéndola predominantemente a impulsar la mejora de la información (orientación) y la modernización de las pequeñas y medianas empresas. Habría favorecido un aumento de la productividad de la industria, que en alguna medida habría compensado las subidas salariales, y habría ofrecido una vía de justificación para las peticiones de moderación salarial.

Y es que junto a la moderación salarial, que constituye la única receta que recomienda el Gobierno, es necesario situar la productividad. Nada asegura la relación mecánica, sobre todo en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas, entre mayores excedentes empresariales —derivados de controles salariales— e incremento de productividad.

Por cierto, que el Gobierno ni siquiera apuesta seriamente, en la práctica, por la moderación salarial, sólo conseguible con una mejor relación con los sindicatos. Su despreocupación es, desde luego, similar a la que posee por el aumento de la productividad, sólo alcanzable con una mayor preocupación por los empresarios y una mejor relación con ellos.

Una política industrial decidida a modernizar el tejido industrial de un país que en pocos años ha acometido un proceso de apertura al exterior de enorme envergadura, no sólo habría favorecido el aumento en la productividad, sino que habría contenido en cifras más moderadas el déficit del comercio exterior.

No obstante, aún siendo esta una política fundamental, debería haber ido acompañada de otra de impulso a las industrias más intensivas en tecnología, no instrumentadas únicamente a través de la atracción de inversiones extranjeras. Ello habría generado efectos externos positivos sobre la productividad del conjunto del sector industrial y habría favorecido también la contención de los desequilibrios de comercio exterior.

Referencias

- BANEGAS, J. (1992): El mundo cambiante de las telecomunicaciones, *Cinco Días, Diario de Economía y Negocios*, días 7 y 8 de septiembre.
- BUESA, M. (1992): Política Tecnológica: una Evaluación Global, *Economistas*, nº 52, extra.
- CEE (1991): Fair Competition in the Internanl Market: Comunity State Aid Policy, *European Economy*, nº 48, septiembre.
- COSTA, M.T. y CALLEJON, M. (1992): *La Cooperación entre Empresas: Una Nueva Estrategia Competitiva*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Madrid.
- FARIÑAS, J.C. ET ALIA (1992): *La PYME Industrial en España*, Editorial Civitas, Madrid.
- GUAL, J., MARTINEZ GIRALT, X., VIVES, J. (1990): El Impacto del *Mercado Unico en los Sectores Industriales Españoles*, Papeles de Trabajo, 3/90, Instituto de Estudios Fiscales.
- JACQUEMIN, A. (1989): *La Nueva Organización Industrial*, Vicens Vives, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1990): *The Age of Diminished Expectation*, The Washington Post Company, Traducción castellana con el título de *La Era de las Expectativas Limitadas* en Editorial Ariel, 1991.
- MARTIN, C. y MORENO, L. (1990): *Spain's Industrial Exports to the EEC: a Panel Data Approach*, Fundación Empresa Pública, Documentos de Trabajo, nº 9010.
- MARTIN, C. y ROMERO, L.R. (1988): Las Vías de Acceso al Cambio Técnico. En García Delgado (ed.), *España, Economía*, Capítulo 12, pp. 525-557.
- MARTINEZ SERRANO, J.A. y MYRO, R. (1992): La penetración del Capital Extranjero en la Industria Española, *Moneda y Crédito*, nº 194, pp. 149-190.
- MAS, F., RICO, A. y MAFE, J. (1991): Política Industrial y Modelos de Organización, *Economía Industrial*, nº 276.

- MYRO, R. (1992a): *Competitividad y Especialización de la Industria Española*, FIES, Documentos de Trabajo, nº 81/1992.
- MYRO, R. (1992b): *Segunda Reconversión y Política Industrial*, *Papeles de Economía*, nº 50, 1992, pp. 186-191.
- ORTEGA, E. (1992): *La Inversión Extranjera Directa en España, 1996-1989*, tesis doctoral inédita.
- PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press, Londres. Hay traducción castellana en editorial Planeta, bajo el título de *La Ventaja Competitiva de las Naciones*.