

EL DEBATE SOBRE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL EN ESPAÑA

**por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. José Angel SÁNCHEZ ASIAÍN***

La elaboración por el Ministerio de Industria y Energía del informe *Una política industrial para España*, en 1994, pretende impulsar un debate amplio y en profundidad sobre la industria de nuestro país, con ánimo de contribuir a perfilar los objetivos, las estrategias y los instrumentos de la política industrial española en los próximos años.

Es una pretensión, desde luego encomiable, porque incide en un tema de indudable interés. Las circunstancias de la economía mundial están cambiando radicalmente y a un ritmo crecientemente acelerado. Y sin tiempo para aminorar la marcha, se hace imprescindible que los agentes sociales interesados en el porvenir de nuestra industria se enfrenten con la «adecuación global» de nuestras empresas al nuevo entorno, conscientes de que, hoy las actuaciones aisladas, o son inviables, o están condenadas al fracaso.

Este debate se enmarca en el nuevo planeamiento teórico-político que, a nivel mundial, está sustituyendo el discurso convencional de los años sesenta y setenta acerca del predominio absoluto de «la sociedad y la economía de los servicios», por una nueva convicción que postula que «la industria sí importa». Esta percepción se ha ido articulando en nuevos esquemas conceptuales y en nuevas políticas industriales. Y es que, si durante cerca de dos décadas, se vio como un fenómeno normal de los países desarrollados la progresiva reducción de la población activa ocupada en la industria, y la disminución de su aportación al Pro-

* Sesión del día 30 de mayo de 1995.

ducto Interior Bruto en beneficio del Sector Servicios, llegando incluso esa transferencia a ser percibida como el indicador por excelencia del carácter «avanzado» de una economía, hoy se critica duramente la complacencia que en el pasado se tuvo respecto a esa precipitada «desindustrialización». Crítica que podría sintetizarse en la expresión «la industria sí importa», o «sí debe importarnos», que a nivel conceptual cristalizó en el célebre informe realizado en 1989 por la Comisión sobre Productividad Industrial del Instituto Tecnológico de Massachusetts, y que en Estados Unidos dio título a uno de los más vigorosos alegatos en favor de la reindustrialización, como fue la conocida obra *La industria importa. El mito de la Economía Post-Industrial*, donde se advierte, y de alguna manera se demuestra, que la indudable existencia de «vínculos estratégicos» o de «conexiones directas» entre industria y servicios, supone que el declinar de la industria, conlleva también en el medio plazo el declinar de los segmentos más apreciados del Sector Servicios, es decir, aquellos de altísimo valor añadido, que preceden o acompañan a la producción.

Esta nueva e inquietante percepción, ha propiciado que en muchos países se estén definiendo y poniendo en práctica nuevas políticas industriales y nuevas políticas científico-tecnológicas, convergentes con nuevas estrategias empresariales basadas en la creencia de que la renovación y renacimiento del tejido industrial de países avanzados como el nuestro, tiene como requisito previo el desarrollo de un cambio cultural que introduzca una nueva visión acerca del carácter económico estratégico de la tecnología y de la innovación a finales del siglo xx.

Es por esto por lo que la pretensión de Ministerio español de Energía e Industria no puede por menos de ser elogiada, puesto que incide en un tema que para nosotros es urgente y de indudable interés.

No parece, sin embargo, que esta tentativa del Ministerio vaya a concitar la suficiente adhesión de los agentes sociales implicados como para que tenga éxito. Las razones son muchas y creo que de peso. En primer lugar, la propuesta de debate nace políticamente muy debilitada al partir de un Ministerio, el de Industria y Energía, que no tiene atribuidas todas las competencias que serían necesarias por las implicaciones y repercusiones económicas, políticas y sociales del Proyecto, por lo que éste debería haber sido convocado desde el Ministerio de Economía, desde la Vicepresidencia, o desde la misma Presidencia del Gobierno. En segundo lugar, el debate se enmarca en un horizonte temporal manifiestamente corto. Porque un debate en profundidad sobre la industria española debería exigir plazos de tiempo más largos que los que las circunstancias políticas del momento permiten, y desde luego una mayor utilización del tejido representativo de los colectivos interesados, si de verdad se desea hacer posible las aportaciones críticas de todos, y conseguir la confluencia de posturas, hoy divergentes en muchos aspectos, que es de lo que se trata. En tercer lugar, hay que destacar el carácter excesivamente general de la propuesta del Ministerio. Porque difícil-

mente se puede no estar de acuerdo con la necesidad de intensificar la investigación tecnológica, o con la mayor dinamización e internacionalización de los mercados españoles, o con el incremento del tamaño medio de nuestras empresas, como propone el documento. Pero resulta que los auténticos problemas que plantea nuestra industria surgen de las estrategias concretas que nos deberían de llevar hacia este nuevo marco operativo, en un contexto fuertemente competitivo, puntos estos de los que, desgraciadamente, apenas se ocupa el documento que se nos ofrece.

En otras palabras, y en una opinión muy personal, temo que el debate no será precisamente el que necesitamos. Aportará, sin duda, un primer desbroce, una primera aproximación al tema, pero nuestra realidad nos impone un debate que profundice más, que generalice más, y que eleve el rango de los planteamientos. La reflexión sobre el futuro de la industria en nuestro país es, sin duda, un reto pendiente, en cuyo diseño deben participar representantes de todos los agentes sociales (empresarios, directivos, sindicatos, bancos, Administración pública, investigadores y estudiosos, en general), por cuanto que el éxito de la industria es responsabilidad común y rebasa los intereses, el contenido y los plazos de los proyectos necesariamente limitados de los distintos grupos sociales y políticos.

MARCO DEL DEBATE

Necesitamos, pues, iniciar un debate en profundidad. Quiero adelantar cinco consideraciones que considero básicas en orden a situar en sus justos términos ese posible debate sobre el futuro de nuestra industria.

La primera es la de definir desde el principio el sentido del debate. Sugeriría en esta línea aceptar que su eje unificador debe configurarse en torno al concepto de la competitividad, porque la competitividad es el motor de las transformaciones y de los ajustes necesarios para mantener e incrementar las ventajas concurrenciales de un país¹, y porque, aunque es cierto que se trata de un término complejo que concita la confluencia de múltiples variables, hoy por hoy es el más significativo.

La segunda es la de situar inequívocamente el espacio geográfico del problema. Porque los cambios tecnológicos y económico-políticos han trastocado de tal manera el entramado industrial, que la ubicación y el nivel de especialización de las empresas vienen determinados cada vez más por variables supranacionales, a las que no tiene sentido oponerse. Pienso, por ello, que la reflexión sobre el

¹ Cuervo García (1993), p. 376: «Los grandes volúmenes de fondos transferidos por la política industrial, los escasos resultados alcanzados y el nuevo marco comunitario nos reafirman en la idea de que es mejor menos política industrial y más política de competencia».

futuro de nuestra industria tendrá que hacerse en la perspectiva de la Unión Europea, asumiendo las ventajas y los riesgos que ello supone.

La tercera consideración se refiere a que no podemos olvidar que el acortamiento de los ciclos de vida de los productos, inducido por el desarrollo y por la explosión tecnológica, están motivando que los países desarrollados utilicen cada vez más como referencia para ganar en competitividad, la especialización en tecnologías y la diferenciación de los productos, y no tanto la consideración de los costes. Esto es muy importante, porque es posible que, al final, no nos quede otra posibilidad que apoyar nuestro cambio industrial en la intensificación de las inversiones en activos intangibles, es decir, inversiones en investigación y desarrollo, en formación, en implantación de sistemas de información y gestión, o en la dinamización de modelos de calidad total.

Cuarta consideración. A la hora de diseñar ese posible debate, conviene tener también muy presente que, pese a las importantes tareas que corresponden al Estado en la estabilidad macroeconómica, en la corrección de las imperfecciones estructurales de los mercados, y en la dotación de infraestructuras, el protagonismo de la competitividad debe recaer mayoritariamente en los empresarios y en los trabajadores. Aunque sea también una realidad que este protagonismo del mercado esté chocando duramente con la mentalidad de algunos de nuestros empresarios, acostumbrados al proteccionismo y a la falta de conexión con el exterior.

Por último, es importante señalar la extensión conceptual de la materia que debe ser objeto de debate, porque pienso que no podemos reducir la problemática de nuestro futuro industrial a debatir exclusivamente cuestiones tecnológicas, jurídicas y de mercado, cuestiones importantes pero que no se ocupan del verdadero fondo del problema. Porque el verdadero problema es de tipo cultural e histórico, y se concreta en el origen y en la raíz de todos nuestros problemas industriales.

PROTAGONISMO DE LA COMPETITIVIDAD

La importancia de la competitividad se deriva de que en un corto período de tiempo se han producido cambios sustanciales en el marco económico mundial, por la proliferación y difusión de innovaciones tecnológicas, por la ampliación de los procesos de integración de los mercados supranacionales, y por la liberalización y globalización crecientes, además de por los cambios políticos en el antiguo bloque socialista, que han revolucionado el entorno competitivo de los países y de las empresas, sobre todo, en Europa.

El análisis de la competitividad se ha solido expresar en función de la evolución de los costes y de los precios relativos, corregidos por el tipo de cambio, lo que se viene a denominar el tipo de cambio efectivo real. Este modelo es ilustra-

tivo, pero insuficiente, por dos inconvenientes. Uno, por la existencia simultánea de múltiples costes y precios de distinta significación (precios al consumo, al por mayor, de exportación, industriales, costes de mano de obra, o costes laborales unitarios), más o menos indicativos de la competitividad de las empresas según las circunstancias, pero con amplias diferencias entre sí. Y dos, porque los hechos han venido a confirmar las modernas teorías del comercio internacional en el sentido de la mayor importancia competitiva (por encima del precio en múltiples ocasiones) de la diferenciación y de la calidad de los productos.

Es por esto que el análisis de la competitividad industrial ha de abordarse desde perspectivas complementarias² de las que una de las más significativa es la de la evolución de las cuotas de exportación e importación por productos y tipos de demanda, por cuanto que recoge no sólo la penetración de los productos nacionales en el mercado internacional, sino la capacidad de defensa de la industria de un país de su propio mercado.

Así y todo, hay que precisar que la competitividad no es el único factor determinante de la penetración de los productos en el mercado mundial, ya que ésta depende también de la posición cíclica de un país en relación con los países del entorno, y de los desplazamientos de la demanda como consecuencia de la configuración de macromercados en el mundo.

Es importante, además, señalar que la competitividad designa una situación dinámica y relativa, por cuanto que la capacidad de las empresas para mantener y/o ganar participación en los mercados, depende en última instancia de las ventajas relativas de aquéllas respecto de las de sus competidores. Porque de poco sirve que un país mejore su estructura productiva y gerencial, si lo hace a ritmo inferior al resto de los países. Es por eso que cualquier análisis de la competitividad debe abordarse desde la situación y evolución comparada con las de todos los competidores.

Es evidente que la competitividad de un país es resultado de la eficiencia productiva de todos los sectores económicos, en los que los servicios, al menos en los países desarrollados, cuentan con un protagonismo creciente. Sin embargo, los estudios de competitividad suelen centrarse en el sector industrial o manufacturero, por su más larga tradición, por su mayor homogeneidad, porque el crecimiento de los servicios en una economía depende fundamentalmente del desarrollo de la industria³, y porque los productos industriales siguen siendo los que

² El informe del World Economic Forum e International Institute of Management Development considera hasta 370 factores cuantitativos y cualitativos.

³ Espina Montero, A., «El debate sobre la competitividad: prioridades industriales y estrategia de internacionalización de la economía española», *Hacienda Pública Española*, 129-2/1994, p. 7-46: «...en toda estrategia de competitividad resultan prioritarias las empresas industriales, cuya expansión tiene más efectos multiplicadores, una dimensión de más largo plazo y mejores oportunidades para globalizar las actividades empresariales de manera definitiva».

están más sometidos a la competencia exterior. Hay que señalar, además, la dependencia básica de la mayoría de los servicios respecto de la industria, dependencia que se incrementará en el futuro sí, como es de prever, las empresas manufactureras siguen recurriendo a la desintegración vertical y externacionalización de sus actividades como estrategia de desarrollo.

Conviene destacar, por último, el carácter supranacional de la mayoría de las decisiones que afectan a la competitividad de las empresas. Porque la «interdependencia» se ha enseñoreado de las relaciones económicas entre países. En este contexto sólo la potenciación de grupos empresariales activos en los mercados internacionales permitirá a los negociadores españoles incidir en los acuerdos industriales supranacionales, no siempre determinados por el simple juego de los mercados, sino también por las relaciones de poder, ligadas al peso económico de los países y de las corporaciones industriales.

A partir de todo esto, voy a dividir mi intervención en tres partes. Me voy a ocupar primero, aunque sea muy sumariamente, de la situación de la competitividad de la industria europea. Trataré luego del nivel de la competitividad en la industria española. Y al final voy a intentar avanzar algunos supuestos básicos que deberían estar en todo caso presentes en el asentamiento competitivo de las empresas españolas en una economía mundial cada vez más global y liberalizada. Todo ello, sin otra pretensión que plantear las bases de un debate amplio, nacional, integral, que no debería demorarse mucho más.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA EN EUROPA

Primero Europa. Porque no parece que haya muchas dudas de que nuestro continente está perdiendo la guerra de la competitividad. Y que la está perdiendo especialmente frente a los otros dos países de la Tríada: Estados Unidos y Japón. Según el *World Competitiveness Report* del World Economic Forum, la posición media de los países europeos en el ranking de la competitividad entre los 23 países miembros de la OCDE ha pasado del 12,4 en 1991 al 12,7 en 1993⁴.

Los factores determinantes de este lento pero continuo declive de la competitividad industrial europea son múltiples. Entre otros, la apreciación monetaria, la menor tasa de crecimiento, y la rigidez de los mercados, aunque habría que destacar entre ellos el crecimiento más rápido de las remuneraciones ho-

⁴ En los 22 primeros puestos se hallan 17 países europeos. Los puestos 1 y 2 los ocupan Japón y Estados Unidos, respectivamente. Además también se encuentran en la lista Canadá (5.º en 1991, 11.º en 1993), Nueva Zelanda (18.º y 8.º) y Australia (16.º y 14.º).

rarias en Europa⁵, el mayor peso relativo de la fiscalidad europea⁶, la menor de productividad industrial (la media aritmética de los crecimientos anuales de la productividad del trabajo en el sector industrial, entre 1985-93, ha sido del 3,4% en Estados Unidos, del 3,1% en la OCDE y del 1,5% en la Unión Europea)⁷ y las deficiencias en la promoción de las inversiones materiales e inmateriales y en la asimilación de las modernas técnicas de gestión.

La magnitud de ese retroceso competitivo y los puntos débiles de la industria europea se ilustran con dramatismo examinando el nivel de las importaciones y exportaciones de la Balanza Comercial de la Unión Europea, cuyo primer análisis ya señala la importantísima y progresiva pérdida de cuota en las exportaciones mundiales de productos manufacturados. La primera constatación es la de la pérdida de cuota de la Unión Europea en las exportaciones mundiales de productos manufacturados, que aunque se mantiene por encima de las cuotas de Estados Unidos y Japón⁸, decrece paulatinamente, habiendo pasado del 29% sobre el total mundial en 1980, al 25% en 1986 y hasta el 24% en 1992⁹.

Esa disminución es, sin duda, consecuencia de la distinta adaptabilidad de las diferentes regiones del mundo a los cambios en la demanda en el comercio internacional, a partir de los años 80. En efecto, la cuota de las exportaciones mundiales de productos primarios o no manufacturados ha disminuido significativamente en los últimos diez años, pasando del 40,9% en 1980 al 24% en 1990, mientras que han crecido fuertemente (del 56,6% al 73,1%) las de los productos manufacturados (productos químicos, maquinaria y material de transporte, y otros). Pues bien, mientras que los países asiáticos han más que doblado su cuota de mercado en maquinaria y material de transporte (del 4,1% al 10,6%) y también Ja-

⁵ *Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel 1994*, p. 232. *Perspectives économiques de l'OCDE*, OCDE, 54, Decembre 1993, p. 152-52.

⁶ La fiscalidad en la Unión Europea se sitúa por término medio en el 40%, frente al 30% en el caso de sus interlocutores comerciales.

⁷ *Ibidem*, p. 108.

⁸ La cuota de la Unión Europea en el mercado exterior de los servicios, representaba, en 1992, más del 40% del comercio internacional entre los países de la OCDE (incluido el comercio intercomunitario), frente al 16,2% de Estados Unidos y al 5% de Japón.

⁹ Este efecto queda en parte compensado por el incremento que se ha producido en el mismo período en el intercambio comercial entre los Estados miembros de la Unión, que ha pasado de representar el 12% del PIB en 1980, al 14% en 1990 y al 13% (est.) en 1994.

En % del comercio total (precios y tipos de cambio corrientes)

	1980	1986	1992
Unión Europea	29	25	24
EE.UU.	18	14	17
Japón	15	18	17
Otros	39	43	42

Fuente: OCDE

pón ha ganado posiciones en el mismo (del 14,8% al 16,7%), Europa ha retrocedido, pasando de una cuota del 43,9% a otra del 42,7%. Estos cambios comportan una reorganización de la industria exportadora de los países, de modo que a 1990, las exportaciones de maquinaria y transportes representan más del 70% del total en Japón (58,4% en 1980) y el 28,6% de los países asiáticos (12,9% en 1980), mientras que en Europa sólo se han movido del 32,7% al 38,3%¹⁰.

Dentro del aumento de las exportaciones industriales, sobresale por su importancia creciente la de los productos de alta tecnología¹¹, cuya demanda ha sido la que más ha aumentado en los últimos 20 años. Pues bien, en todos estos productos (excepto en los productos farmacéuticos) Europa ha perdido cuota y ventaja comparativa¹², lo que es tanto como constatar que, en el proceso de especialización de la industria en los sectores con futuro, las empresas europeas están perdiendo posiciones. De esta manera, mientras los japoneses se especializan en industrias de alta tecnología y de elevados salarios, la Unión Europea lo está haciendo en las de baja tecnología y bajos salarios (cuadro 1).

Lo cual no es óbice para que, en términos globales, los niveles de costos unitarios de la mano de obra europeos sigan siendo bastante más altos que los del resto de los países competidores. Sobre una base equivalente a 100 para el año 91, los costes relativos de la mano de obra en la industria al año 1993, habían descendido al 95 en Estados Unidos mientras que en Alemania habían subido al 113, Portugal al 111, Francia al 104, Holanda al 107 y España al 102. Y las previsiones para 1996 recogen un empeoramiento de esa tendencia, con el agravante para Europa de que, en términos absolutos, los costes unitarios de la mano de obra siguen siendo todavía notablemente bajos en Corea y en Taiwan, y aún más en Malasia, Tailandia y China, países todos ellos llamados a incrementar su cuota en el mercado internacional en los próximos años (cuadro 2).

¹⁰ OCDE, *Politiques Industrielles dans les pays de l'OCDE*, p. 143.

¹¹ Ordenadores, semiconductores, material de telecomunicación, productos farmacéuticos y aeronáuticos, vehículos automóviles, etc.

¹²

Crecimiento y ventaja comparativa de los distintos productos

Productos	Tasa anual de crecimiento 1970/92	Ventaja comparativa 1992/1970
Ordenadores	21,9	34/31
Semi-conductores	18,7	40/25
Mobiliario	17,4	21/1
Material de Telecomunicaciones	17,3	37/27
Vestidos	16,7	13/7
Productos farmacéuticos	16,2	8/11
Materias plásticas	16,1	7/6
Aeroespacial	15,7	29/37

Cuadro 1
ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL EN LAS INDUSTRIAS
DE ALTA TECNOLOGÍA Y SALARIOS ELEVADOS

	<i>Japón</i>		<i>Estados Unidos</i>		<i>Unión Europea</i>	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Salarios elevados	64	107	136	118	101	98
Salarios medios	122	121	95	95	94	92
Salarios bajos	102	56	64	82	110	116
Tecnología alta	124	144	159	151	86	82
Tecnología media	78	114	110	90	103	100
Tecnología baja	114	46	64	74	103	113

Fuente: OCDE

Cuadro 2
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD
Indices, sector manufacturero

	<i>Costes unitarios relativos de la mano de obra 1990=100</i>			<i>Nivel de costes unitarios de la mano de obra (nivel de EEUU=100)</i>			<i>Repercusión sobre la exportación (1980=100)</i>		
	1993	1995	1996	1985	1990	1993	1985	1990	1993
Estados Unidos	95	86	86	100	100	100	77	94	94
Japón	132	146	144	79	100	138	106	85	67
Alemania	113	109	109	70	142	154	108	93	82
Asia:	—	—	—	—	—	—	119	141	147
Corea	92	95	103	61	83	83	—	—	—
Taiwan	104	102	102	41	70	75	—	—	—

Fuente: OCDE

Este declive europeo contrasta con el protagonismo ascendente del eje industrial en el área del Pacífico. En efecto, entre 1980-92, las importaciones y exportaciones asiáticas han crecido el 7,3% y el 8,9%, mientras que en Europa lo han hecho al 5,6% y al 6,4%, tasas ligeramente inferiores, también, a las de Norteamérica (+6,5% y +5,9%, respectivamente)¹³. Este dinamismo de las nuevas economías industriales de Asia ha pillado a contrapié a las empresas europeas, cuyo

¹³ Comisión de las Comunidades Europeas: *Una política de competitividad industrial para la Unión Europea*, 1994, pp. 55 y 11.

asentamiento en dicha zona de fuerte crecimiento es manifiestamente inferior al de los Estados Unidos y Japón¹⁴.

Este despegue económico del Sudeste Asiático se torna paradigmático por cuanto que contrasta con ciertas carencias del modelo de desarrollo en Europa. Las economías de los países asiáticos, en proceso de acelerado de industrialización, vienen apoyando su crecimiento en altas tasas de ahorro e inversión, en la prioridad de una amplia y buena política educativa, y en la existencia de bajos costes relativos de la mano de obra. Especializadas en un primer momento en industrias necesitadas de alta mano de obra y de tecnología baja y media, han sabido readaptarse rápidamente, orientándose, desde la segunda mitad de los 80, hacia sectores de alta tecnología y servicios, consolidando una posición de fuerte competencia para con los países desarrollados.

El hecho de que los productos de alta tecnología sean los que con mayor fuerza estén tirando de las exportaciones destaca la importancia que para el desarrollo de las empresas tienen las inversiones de éstas en la investigación y en su aplicación a la industria¹⁵ (gráfico 1). Pues bien, el gasto total de la Unión Europea en I+D en porcentaje del PIB, tradicionalmente inferior al del resto de sus competidores¹⁶, está incluso retrocediendo desde la segunda mitad de los años 80. Se trata de un repliegue generalizado en los países desarrollados, motivado por la crisis económica y el recorte en las inversiones físicas, que está incidiendo con más intensidad, incluso en Estados Unidos, que en Europa. Pero a diferencia de en ésta, en Estados Unidos los gastos en I+D representan cerca de la mitad de los de la OCDE, y Japón sigue manteniendo tasas de crecimiento muy superiores a las del resto de los países desarrollados¹⁷, y esto, a pesar de que el esfuerzo de las empresas europeas en materia de investigación está siendo más rápido que el de sus competidoras, hasta el punto de que el gasto en investigación sobre el volumen de negocios casi se ha duplicado en las mayores empresas europeas entre 1984-1992 (del 2,7% al 4,5%), mientras que creció algo menos del 40% en Japón (del 4,2% al 5,8%) y por debajo del 30% en las empresas de Estados Unidos (del 2,9% al 3,7%).

¹⁴ Según la OCDE, en 1992, las inversiones internacionales de la Unión Europea en las nuevas economías industriales asiáticas se elevaban a 842 mil millones de \$, mientras que las de Estados Unidos eran de 1.298 mil millones y las de Japón 1.065 mil millones.

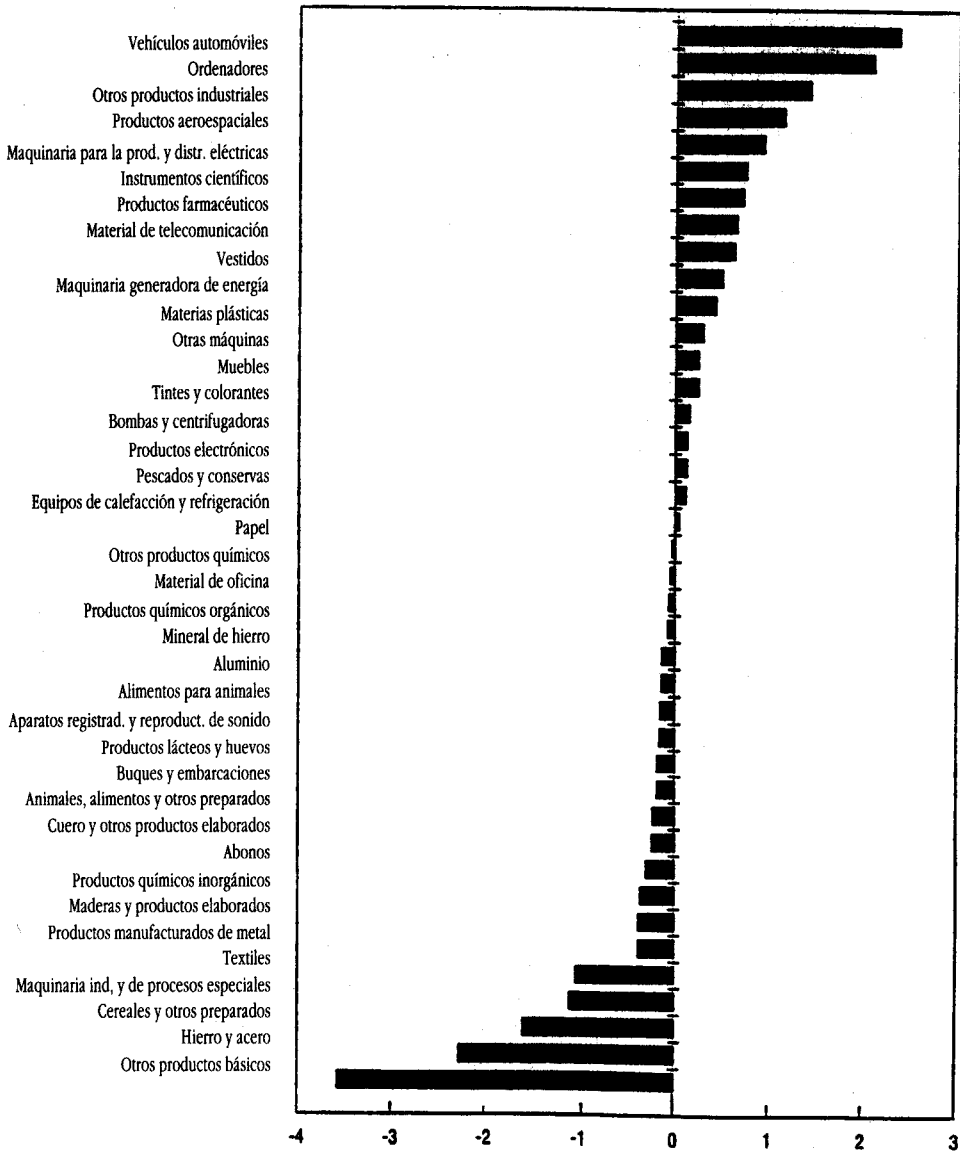
¹⁵ Comisión de las Comunidades Europeas: «Las actividades de I+D se concentran generalmente en sectores de gran demanda y alta tecnología, que aseguran más del 75% de la investigación y el desarrollo total.»

¹⁶ Comisión de las Comunidades Europeas: En el año 1991: Unión Europea, 2%; Estados Unidos, 2,8%; Japón, 3,1%; Países asiáticos, 2,7%; Mundo, 2,0%. Así y todo, Alemania, Suiza y Suecia mantienen porcentajes de I+D sobre PIB similares e incluso superiores en algunos años a las de Estados Unidos y Japón.

¹⁷ Tasa de crecimiento medio anual entre 89-92: Unión Europea, 2,1%; Estados Unidos, -0,8%; Japón, 8,5%.

Gráfico 1

VARIACIÓN DE LAS CUOTAS DEL MERCADO DE DIFERENTES GRUPOS DE PRODUCTOS, 1980-92(*) ()**



Fuente: OCDE, en base a datos NEXT.

(*) Variación entre 1980 y 1992 de la cuota de las exportaciones de la OCDE de cada uno de los grupos de productos en porcentaje de las exportaciones totales de los países de la OCDE.

(**) Las exportaciones de 1992 se han calculado los datos de 1991 para Italia y Australia.

Así y todo, hay que destacar que aunque Europa ha sido el más importante productor de nuevas tecnologías en los últimos 20 años, con casi el 40% de las patentes mundiales entre 1975-89¹⁸, esa mayor capacidad inventora de los europeos no se corresponde ni con un saldo positivo en nuestra balanza tecnológica, ni con mejores resultados comerciales en los mercados de alta tecnología, que crecen a una tasa inferior al resto de las exportaciones¹⁹.

En todo caso, el seguimiento de la especialización sectorial y geográfica de las exportaciones manifiesta una falta de adaptación suficiente de las empresas europeas a un entorno rápidamente cambiante. Porque aunque el crecimiento sostenido de la industria exige de ésta la dedicación preferente a productos de elevada demanda y la concentración de esfuerzos por aumentar la presencia en los mercados de más rápido crecimiento, la capacidad de adaptación de las empresas europeas en ambos aspectos está siendo manifiestamente inferior a de las de Estados Unidos y Japón. Por una parte, la contribución al valor añadido de las de las empresas europeas de productos de elevada demanda ha crecido a un ritmo inferior al de Japón, y por otra, la de los sectores industriales de demanda baja ha disminuido en Europa menos que en Estados Unidos y Japón²⁰. La consecuencia lógica de esta especialización industrial a contracorriente del mercado es que las exportaciones europeas se mantienen más ligadas que las de estadounidenses y japoneses a productos manufacturados de demanda escasa²¹ y mucho menos especializados en los de demanda alta.

Por lo que hace a la especialización geográfica, la Unión Europea mantiene una relación relativamente escasa con los países de reciente industrialización (China y América Latina), mientras los japoneses tienen una posición preponderante

¹⁸ Aunque su importancia está decreciendo. Entre 1975-79, Europa contabiliza el 43% de las invenciones; entre 1980-84, el 40%; y entre 1985-89, el 38%.

¹⁹ A 1990, la Balanza de pagos tecnológicos europeos registró un saldo de -5,3 miles de millones de dólares, frente a un superávit de 13,4 mil millones en Estados Unidos. Las exportaciones de alta tecnología europeas representaron el 36% de las totales de la OCDE, frente al 41% de las exportaciones totales europeas; por contra, para Estados Unidos y Japón, con unas exportaciones totales del 15% y 13%, las de alta tecnología representaron el 24% y 19%, respectivamente.

²⁰

Valor añadido bruto en la industria manufacturera (1980-1990)

	UE-6	EEUU	Japón
Sectores de demanda baja	4%	-5%	-9%
Sectores de demanda media	-1%	1%	8%
Sectores de demanda alta	5%	4%	17%

Fuente: Contabilidad Nacional.

²¹ Sobre una media = 0, Demanda escasa: Unión Europea, 19; Estados Unidos, -27; Japón, -44. Demanda elevada: Unión Europea, -11; Estados Unidos y Japón 29.

en el Sudeste Asiático y China, y Estados Unidos en América Latina. Así y todo, conviene señalar que la Unión Europea es la única potencia mundial que mantiene una presencia importante en todos los sectores industriales.

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Todo lo anterior empeora y se magnifica si nos referimos a España. Porque es una realidad que España mantiene uno de los peores puestos en la competitividad entre los 23 países de la OCDE. En 1993 ocupábamos el puesto 19, un puesto inferior al del 1992, con un índice por debajo del 50 sobre el 100 de Japón, número uno mundial. España además previsiblemente se mantendrá durante bastante tiempo en este pelotón de cola junto con Portugal, Italia, Turquía y Grecia, por cuanto que Finlandia en el puesto 17 aparece con un índice de competitividad por encima de 60²². Y aún será peor en el futuro. Según el Foro Económico Mundial, el retroceso de la competitividad española correrá parejo al de los principales países europeos, de modo que si en la actualidad se cuentan nueve economías europeas entre las quince primeras del mundo, en el 2030 solamente estarán dos (Alemania y Suiza), y España, previsiblemente, habrá pasado del puesto 25 al 40. Los puestos cedidos por Europa serán cubiertos preferentemente por los países asiáticos.

Esta posición tan desventajosa para España se debe principalmente a las siguientes razones: a) Importante déficit tecnológico de las empresas españolas, tanto a nivel de investigación, como de aplicación eficiente²³ (este déficit es especialmente significativo en el campo de la información, fundamental en la capacidad de reacción de las empresas), b) Escasa internacionalización de nuestra industria, una de cuyas manifestaciones es la de su deficiente estructura exportadora, c) Insuficiente aprovechamiento de los recursos humanos, por falta de motivación, por la escasa importancia atribuida a la formación y cualificación de la mano de obra, y por las carencias de los gestores, que no suelen identificar correctamente ni potenciar las ventajas competitivas de nuestra economía, d) Deficiencias de infraestructura, especialmente, en transportes y telecomunicaciones. e) Nuestro sistema financiero, pese a las recientes mejoras, opera con costes de transformación elevados, lo que unido al escaso desarrollo de nuestro mercado de valores, motiva que las empresas en España no puedan conseguir la financiación precisa a plazos y precios equivalentes al que lo hacen sus competidores en el extranjero.

²² ICE, n.º 2425, 1994 (septiembre), Secretaría General Técnica: «La competitividad según el World Economic Forum» en el que se acepta, con algunas matizaciones, la utilidad del informe.

²³ Sánchez Asiain, J.A., «El déficit tecnológico español como problema económico y cultural».

Si completamos esta primera aproximación cualitativa con el análisis de las cuotas de exportación e importación de los productos manufactureros españoles en los últimos años, se constata que se ha registrado un aumento significativo de participación en el ámbito comunitario (1,9% en 1980; 2,7% en 1990), especialmente en los sectores de demanda media²⁴, mientras que el progreso ha sido bastante más modesto en los mercados de la OCDE (1,4% en 1980; 1,8% en 1990). Este panorama moderadamente optimista, se torna marcadamente negativo cuando se constata que las importaciones españolas han ganado cuota en todas las ramas de actividad, hasta el punto que han pasado de representar el 13,7% de la demanda interna en 1980 al 26,2% en 1990, pero especialmente en productos de demanda fuerte (26,1% en 1980, 40,2% en 1990)²⁵.

Esta falta de competitividad de la industria española proviene de la conjunción de factores macro y microeconómicos, cuyo análisis, en base a su carácter de internos o externos a la organización empresarial, debe ayudarnos a clarificar los puntos fuertes y débiles de las empresas manufactureras en España.

Factores internos

Reducido tamaño de las empresas

Entre los factores internos hay que señalar, en primer lugar, que el tamaño medio de las empresas españolas es extremadamente reducido en comparación con el de la mayoría de los países desarrollados. Entre las mayores quinientas empresas industriales del mundo en 1994 sólo tres son españolas (INI, Repsol y Cepsa), mientras que Estados Unidos cuenta con 159, Japón con 135, y en Europa, el Reino Unido con 41; Alemania, 32; Francia, 26; Suecia, 12; Suiza, 9; Italia, 7, y Bélgica, 4 (cuadro 3).

Según datos de *Eurostat*, el número medio de trabajadores por empresa en España se situaba en 1990 en el lugar más bajo de la Unión Europea, tras de Grecia, y era inferior en más de la mitad al de Alemania, Dinamarca, Holanda y Luxemburgo. Y, lo que es más significativo, las empresas españolas con menos de 500 trabajadores absorbían el 82% del empleo total, porcentaje muy superior al de Alemania (62%), al de Inglaterra (66%) y al de Francia (69%), con la particularidad que las empresas con menos de diez empleados representan el 43% del empleo total en España, más del doble que en Alemania, y por encima del resto de los países de la Unión Europea, excepto Grecia e Italia. En otro orden de cosas, sólo 80

²⁴ Maquinaria agrícola e industrial, Material de transporte, Alimentación, bebidas y tabaco, Productos de caucho y plásticos.

²⁵ Dirección General de Aduanas, INE y Banco de España.

Cuadro 3
TAMAÑO MEDIO DE LAS EMPRESAS POR PAISES
 (año 1987)

<i>N.º de trabajadores</i>	20-99	100-499	>500	<i>Total</i>
ESPAÑA	39,5	202,1	1.203,1	92,8
ALEMANIA	45,7	206,5	2.201,0	213,0
FRANCIA	41,2	205,0	1.778,0	136,0
ITALIA	37,6	192,4	1.753,0	—

% DIFERENCIAL				
<i>N.º de trabajadores</i>	20-99	100-499	>500	<i>TOTAL</i>
ESPAÑA/ALEMANIA	15,7	2,2	83,0	129,6
ESPAÑA/FRANCIA	4,4	1,4	47,8	46,5
ESPAÑA/ITALIA	-4,8	-4,8	45,7	0,8

Fuente: Economía Industrial, n.º 284 (mayo-abril 1992).

<i>N.º de trabajadores</i>	20 99	100-499	>500	<i>TOTAL</i>
Datos referidos a España (año 1991)	32,5	198,1	1.887,0	98,1

empresas españolas registraron en 1991 una facturación superior a 250 millones de Ecus. En Alemania lo hacían 470, en el Reino Unido 398, 291 en Francia y 160 en Italia²⁶.

Desde otro prisma, España sobresale entre los principales países europeos por el peso relativamente elevado de las PYMEs industriales²⁷. En 1992 las empresas manufactureras españolas entre 1-50 trabajadores representaban el 96,9% de la

²⁶ Calvo, J. L.: «La dimensión de las PYMEs españolas: comparación con la CE», *Economía Industrial*, n.º 284, marzo/abril 1992: «Esta diferencia se debe, básicamente, a la dimensión de los establecimientos con más de 500 trabajadores, ya que las PYMEs españolas tienen un tamaño medio homologable con el europeo, en especial, con Francia e Italia... Hay que señalar que mientras en Alemania, Francia e Italia el tamaño medio de la empresa manufacturera desciende (perdiendo 20,8 empleados en Alemania, entre 1981-87; 53,8 en Francia y 43,9 en Italia), en España crece, si bien no sustancialmente (1,9 empleados por establecimiento)».

²⁷ *Observatorio europeo para las PYME*, Comisión de las Comunidades Europeas, 1994, p. 7: «Tenemos así Estados miembros con una baja proporción de PYME (Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Luxemburgo, los Países Bajos y Reino Unido) y Estados miembros con una alta proporción de PYME (Grecia, Irlanda, Italia, Portugal y España)»; p. 24: «Las cifras medias para la Unión Europea tien-

industria manufacturera de nuestro país y las de menos de 250 trabajadores alcanzaban hasta el 99,6% del total manufacturero²⁸.

La desventaja competitiva de la reducida dimensión de nuestras empresas proviene de que el mayor tamaño de éstas se relaciona positivamente con la mayor productividad y con el mejor aprovechamiento de las economías de escala y de alcance. Por el contrario, el reducido tamaño supone una dificultad adicional a la investigación²⁹, a la aplicación de las nuevas tecnologías³⁰, a la internacionalización de los negocios, a la información, a la formación, a la adaptabilidad organizativa gerencial de las empresas y a la comercialización, lo que es especialmente importante en un contexto de mercados crecientemente oligopolizados.

Reducidas inversiones en I+D

Otro destacado factor interno de nuestra baja competitividad lo constituyen nuestros reducidos gastos en investigación y desarrollo, porque ya no existen dudas de que los avances tecnológicos son especialmente determinantes de las mejoras en competitividad, en crecimiento económico sostenido, y en creación y consolidación del empleo.

den a distorsionar las diferencias reales que existen entre los países mediterráneos por un lado y la mayoría de los demás Estados miembros por otro. En los primeros existen unas 65 empresas por cada 1000 habitantes, mientras que en los otros esta cifra desciende por debajo de 40. En el continente europeo, las disparidades son aún más espectaculares. Así en los países de la EFTA (excepto Suiza) existen menos de 25 empresas por cada 1000 habitantes, siendo estas empresas el doble de grandes que la empresa media de la Unión Europea, e incluso mayores de lo que son en Dinamarca, Alemania y Países Bajos... Las empresas de la Unión Europea son también más pequeñas que las de Estados Unidos...

²⁸ Datos referidos a todo el conjunto de empresas españolas por número de trabajadores señalan que, en 1992, las empresas entre 1-50 trabajadores representan el 98% del total; entre 51-250, el 1,7%; más de 250, el 0,3%. *Fuente:* Centros de Cotización de la S.S.

Mientras que las empresas manufactureras españolas con menos de 500 empleados representan el 84% del empleo total, este porcentaje se reduce al 58% en Francia, Alemania, Italia y Reino Unido.

²⁹ Según la Encuesta de Estrategias Empresariales del año 1992, el 81,9% de las empresas industriales de 200 o menos trabajadores no realiza ni contrata externamente actividades I+D. Entre las empresas de más de 200 trabajadores este porcentaje desciende hasta el 31,4%. Existen indudables economías de escala asociadas con los grandes laboratorios de I + D (Cohen y Klepper, 1991 y 1992), y las grandes corporaciones están mejor situadas para aprovecharse de las rentas provenientes de las inversiones en I+D (Cohen y otros, 1987; Levin y otros 1985). Esto puede explicar que el 90% de las inversiones privadas en I + D en Estados Unidos lo realizan 400 grandes corporaciones. Sin embargo, en la Unión Europea un 18% del total de los gastos en I+D proviene de las PYME y sabemos que un ECU gastado por una empresa pequeña puede ser más productivo, en términos de cantidad y calidad de innovaciones, que idéntica cantidad desembolsada por una empresa grande.

³⁰ Estudios recientes demuestran que mientras ciertas innovaciones están ligadas a grandes empresas (aeronáutica, productos farmacéuticos y fotográficos), otras, sin embargo, están relacionados con las PYMEs (aparatos de medición y control, industria de computadores, óptica).

Y la realidad que conocemos expresa con toda transparencia y con toda crudeza nuestro notable desfase respecto a los países de la Comunidad. Por ejemplo, en lo que a gasto en investigación y desarrollo se refiere, donde nuestro modesto 0,87% del Producto Interior Bruto, que dedicamos a estas actividades en 1991, compara muy desfavorablemente respecto a otros países europeos, como Alemania (2,65), Francia (2,42), Reino Unido (2,13), quedando muy por debajo del valor medio de los países de la OCDE (2,33), casi tres veces más.³¹ Entre 1981-93, los gastos en I+D en España se han mantenido por debajo del 0,5% del PIB, bastante alejados de los porcentajes invertidos por la mayoría de los países desarrollados. Y esto, a pesar del intenso esfuerzo realizado en los últimos años³², en que los gastos en I+D en las industrias en España crecieron a una tasa superior en más del doble a la media de la Unión Europea³³, hasta llegar al 0,85 del PIB, alejado todavía del 2% de la media comunitaria³⁴. Por todo ello, la tasa de cobertura tecnológica³⁵ en España sigue siendo muy baja, del 0,19, en el año 1990, frente al 5,7 de Estados Unidos, al 0,91 de Japón, al 0,83 de Francia, al 0,81 de Alemania y a el 0,58 de Italia, lo que refleja bien a las claras nuestra dependencia de la investigación extranjera. Aunque es cierto que esta situación ha mejorado considerablemente para nuestro país en el 1991, en el que los ingresos tecnológicos han aumentado a una tasa del 59,3% y los pagos al 7%, con lo que la tasa de cobertura se ha situado cerca del 0,29.

La preocupación por estas cifras aumenta si se tiene en cuenta el reducido grado de integración en nuestro país entre los grupos científico-tecnológicos y las empresas, que se refleja en la escasa oferta de técnicos en España. Los titulados en ciencia e ingeniería en España son el 13,6% del total, mientras que en Francia son el 39,6%, en Alemania el 29,3%, en Japón el 26%, en Holanda el 24% y en Estados Unidos el 19%³⁶ (cuadro 4). Por lo que hace al número de investigadores en España, en 1989, representaban el 2,2 por mil de la población activa, frente al 5,6 en Alemania, el 5,0 en Francia, el 4,6 en Irlanda, el 4,6 en el Reino Unido, el 4,2 en Bélgica y el 4 en Holanda. Y si atendemos al conjunto del personal dedicado a actividades I+D, el diferencial respecto a los países de nuestro entorno continúa siendo elevado. Porque en 1991, frente a nuestro 4,7 por 1000, Alemania alcan-

³¹ Viñals, J., «La economía española ante el Mercado Unico», en *La economía española ante el Mercado Unico europeo: las claves del proceso de integración*. Madrid, Alianza Editorial, 1992, p. 30

³² En especial desde 1986 en que se aprobó la Ley de Fomento y Coordinación de la Investigación Científica y el Desarrollo Tecnológico, más conocida como Ley de la Ciencia.

³³ Los gastos en I+D han crecido en España el 14,1% entre 1981-85 (5,0% en la Unión Europea) y el 13,8% entre 1985-89 (4,9% en la Unión Europea). En 1990 la tasa de crecimiento fue del 20%, la más alta de la Unión Europea.

³⁴ En 1991, en Japón el 3,07% del PIB, en Estados Unidos y Alemania el 2,8%, en Francia el 2,4%; en Italia el 1,35%.

³⁵ Relación entre ingresos y gastos por tecnología.

³⁶ Pérez García, F., «Reconversión educativa», *El País*, 11.04.93.

Cuadro 4
TITULADOS EN CIENCIA E INGENIERÍA
(OCDE 1992)

	<i>% s/total titulados</i>
Francia	39,6
Bélgica	32,9
Finlandia	32,0
Alemania	29,3
Irlanda	26,9
Japón	26,1
Dinamarca	25,8
Holanda	24,8
Suiza	24,8
Suecia	24,0
Portugal	23,6
Turquía	23,5
Australia	21,9
Nueva Zelanda	21,0
EE.UU.	19,0
Austria	19,2
Canadá	17,6
Italia	15,9
Noruega	15,5
España	13,6

zaba el 12,9, Francia el 11,9, Reino Unido el 9,2, Países Bajos el 9,5, Italia el 5,8, encontrándonos a 4,5 puntos por debajo de la media de la CE.

Nuestra contribución a la generación de innovación tecnológica, medida por el número de patentes registradas por nacionales o residentes, era a mediados de la pasada década del 15%, frente al 30% de la Unión Europea. Esta situación sólo ha comenzado a rectificarse en la última década, y a un ritmo tan notable que coloca a España como el país de la OCDE con la mayor tasa media de crecimiento real en gastos y con una tasa media de crecimiento en personal investigador que le coloca en tercer lugar detrás de Irlanda y Grecia³⁷. Aunque, habida cuenta del bajo punto de partida, esas tasas de crecimiento no hayan permitido salvar todavía el importante diferencial existente respecto de los países de nuestro entorno.

³⁷ INE, *Estadística sobre actividades de Investigación Científica Y Desarrollo Tecnológico (I+D)* 1990, Madrid, INE, 1993, p. 33.

Esto se acentúa si se tiene en cuenta que en 1993 parece haberse producido una desaceleración, e incluso un retroceso en el volumen de gastos totales en actividades I+D.

Esta dependencia tecnológica de nuestra industria es más significativa en los sectores punta. De cada 100 pesetas de valor añadido en el conjunto de sectores industriales, 15,3 constituyen el denominado componente tecnológico, de los que 12,2 son de origen extranjero y sólo 3,1 de origen nacional. Y sólo en unos pocos sectores, tradicionales y de carácter maduro (productos metálicos, productos minerales no metálicos, industrias extractivas, producción de energía eléctrica y gas y construcción) el contenido nacional tiene un peso superior al importado; en el resto de los sectores, incluidos en los que competimos con países de menor nivel de desarrollo (textil, naval), el componente tecnológico importado, supera al componente nacional.

Bajo nivel de formación general y de formación en el interior de las empresas

Tampoco podemos olvidar, a la hora de hablar de competitividad, nuestro bajo nivel de formación en general, pero especialmente de formación en el interior de las empresas³⁸. Entre los activos de un país, pocos tan decisivos para nuestro desarrollo como el «intangible» de la formación. Sin embargo, España mantiene los porcentajes más bajos entre los países desarrollados, tanto respecto de la población con estudios secundarios, como por lo que hace al gasto público en educación en función del PIB³⁹. Y aunque, en la actualidad los ratios de escolarización de nuestro país son de los mayores en Europa⁴⁰, costará bastantes años alcanzar el nivel medio de educación de los países competidores.

Tampoco las empresas españolas muestran en la actividad formativa de sus empleados una diligencia similar a la de los países del entorno. El peso de los gastos de formación de las empresas españolas es el más bajo de los países de la Unión Europea. En el sector industrial, por ejemplo, representan el 0,2% del coste laboral, frente al 1,9% y 1,5% de Francia y Alemania, respectivamente.

³⁸ Centre d'Estudis de Planificació: *Política industrial y crecimiento económico. Reflexiones en torno al Libro Blanco del Ministerio de Industria, 1995*, p. 17: «Parece oportuno que las instituciones de educación superior colaboren con las empresas en la formación continua de empresarios directivos y del personal de gestión, con el objetivo de reducir los inconvenientes apuntados.

La mejora de la capacidad de decisión de los empresarios depende también de la información, cuya asignación por el mercado es asimétrica. Las PYMEs tienen dificultades para atravesar las barreras de entrada del mercado de la información».

³⁹ Según datos de la OCDE (1992), en 1988 el gasto en España era de 1.419 dólares por alumno, frente a una media de 3.372 dólares en la OCDE.

⁴⁰ Los gastos públicos en educación en España han pasado de representar apenas el 2% del PIB en la primera mitad de los 70, al 4,5% en 1991 y al 5,4% en 1994.

Deficiente gestión empresarial

Factor de nuestra baja competitividad es también el que podríamos denominar deficiente gestión empresarial, que deriva de nuestro persistente déficit de inversión en activos intangibles, que está afectando negativamente a la estructura organizativa de la empresa española, con la pérdida de eficiencia que ello supone. Valga como ejemplo señalar que en un momento en que las empresas de los países más desarrollados insisten en las tecnologías de proceso frente a las de producto, nuestras empresas están todavía utilizando una estrategia competitiva que opera fundamentalmente a través de los costes salariales, mediante una organización que prioriza las relaciones de autoridad, y cuyas características todavía son una débil cohesión del tejido industrial, escasa proliferación de formas intermedias de organización, y una intensiva utilización de los modelos tayloristas de trabajo. Un modelo de relativa eficacia pero altamente vulnerable a la competencia internacional, y que además no genera las externalidades sociales positivas de cohesión intraempresarial.

Porque es un hecho probado que, tanto la reducción de los costes, como sobre todo la diferenciación de productos, dependen menos de los activos físicos que de los denominados activos intangibles. Y cada día es más cierto, que si bien la gestión empresarial ha gravitado tradicionalmente alrededor de un núcleo constituido por factores productivos claramente identificados, hace ya tiempo que las empresas líderes del mundo están ampliando aquel núcleo básico, incorporando a él un nuevo paquete de componentes amparados bajo la etiqueta de activos intangibles, como son, entre otros, el «saber hacer» tecnológico, la cultura organizativa, la formación, el estilo de dirección, o la calidad e imagen de marca. Apreciándose cada día más que el elemento diferencial decisivo en el proceso productivo, el que otorga verdaderas ventajas comparativas, e incluso el que define la supervivencia de la empresa en el medio plazo, es precisamente ese complejo de recursos de naturaleza un tanto borrosa, intangible, y difícil de formalizar, que son los llamados «invisibles».

Competitividad vía costes

En una industria como la española, caracterizada por la aplicación de tecnologías fácilmente asequibles a los competidores, y con una mano de obra no especialmente cualificada, la competitividad se ha fundamentado principalmente desde el punto de vista histórico en los menores costes relativos de los factores productivos, más o menos condicionados por la estructura de sus respectivos mercados. Recordemos que los costes laborales unitarios de la industria manufacturera española, tanto en moneda nacional, como en moneda nacional y Ecus, significaban, a finales de 1993, menos del 80% de los de la Unión Europea.

Sin embargo, es un hecho que los costes y precios están perdiendo importancia como factores de competitividad⁴¹, sobre todo en actividades productivas de alto contenido tecnológico, que son las que garantizan una demanda alta y sostenida en el futuro⁴², y en cuya comercialización priman sobre el precio el contenido tecnológico de los productos, las innovaciones de proceso, el diseño para grandes clientes, la calidad, los servicios postventa, la diferenciación, la comercialización, las marcas y la internacionalización. Por tanto, los empresarios que opten por mantenerse en los sectores maduros (siderurgia, construcción naval, parte de los bienes de equipo) y de demanda moderada, cuyas tecnologías son asequibles por competidores con ventajas inalcanzables en los costes de trabajo (es el caso de la mayoría de los empresarios españoles), habrán de recurrir a complejas operaciones de ingeniería financiera o a alianzas que les permitan absorber el valor añadido de la comercialización y de la localización de las actividades de I+D, para mejor explotar las ventajas del diseño y de los servicios ligados a la fabricación.

Hay que hacer notar, además, que esta ventaja competitiva de nuestro país, vía costes, está en franca regresión, por cuanto que el ritmo de crecimiento de los salarios nominales en España, en los últimos 20 años, está sido superior a la media de los países de la Unión Europea, y aún más a la de los de la OCDE, sin que estas mayores subidas salariales hayan sido compensados con incrementos equivalentes en la productividad. Ello se manifiesta en un crecimiento superior sostenido de los costes laborales unitarios en España, que entre 1989-96 van a crecer a una tasa media anual del 4,6%, frente al 3,25% para el conjunto de los países de la Unión Europea.⁴³

Y este deterioro se produce, a pesar de las altas cifras de paro en los últimos años, lo que evidencia que la determinación de los salarios en nuestro país se configura bastante al margen de las circunstancias del mercado laboral, lo que constituye uno de los obstáculos más serios a la competitividad de la industria española. Los salarios españoles se caracterizan tanto por su alta indexación con la inflación, incluso en condiciones económicas muy desfavorables, como por la

⁴¹ *Economía Industrial*, n.º 284, marzo/abril 1992: «Uno de los datos más elocuentes de las estadísticas que se manejan sobre la calidad revelan que hace 10 años un 45% de los compradores atribuía tanta importancia a la calidad como al precio, mientras que en la actualidad el 82% de los compradores sitúa a la calidad en cabeza».

⁴² Segura, J. (1992): «Por ejemplo, y siempre en comparaciones medias de España y los países considerados de la CE, pese a sus moderados comportamientos en costes y precios, los sectores del textil y madera y muebles han perdido capacidad exportadora, y lo opuesto se observa para actividades tales como la fabricación de material eléctrico, la industria alimentaria y la de papel y derivados. Estos fenómenos son demostrativos de la importancia que factores distintos de los costes y precios tienen en la evolución de la competitividad».

⁴³ Fuente: Comisión Europea.

reducida influencia que ejercen sobre ellos las altas tasas de desempleo. Además se muestran altamente inflexibles a la distinta evolución de los diferentes sectores económicos, lo que está estrechamente relacionado con el reducido grado de movilidad sectorial, funcional y geográfica del empleo en España.

Este conjunto de circunstancias revela que la reforma del mercado de trabajo en nuestro país es urgente, si se pretende no sólo recuperar sino, incluso, mantener la actual cuota de nuestros productos en el mercado.

Escasa presencia en el exterior

También es factor negativo para nuestra competitividad nuestra escasa presencia en el exterior, consecuencia de la reducida dimensión de las empresas españolas y de la prolongada etapa de aislamiento de nuestra economía.

Este hecho se confirma por lo reducido de la inversión directa española en el extranjero, en torno al 0,25% del PIB entre 1983-90, muy por debajo del porcentaje de la mayoría de los países europeos⁴⁴. Y aunque en los últimos años ha crecido a un ritmo superior a la media de la Unión Europea (la cuota española sobre las inversiones directas en el exterior de la Unión Europea ha pasado del 0,01, entre 1973-80, al 0,02 entre 1981-92), lo hace a un ritmo manifiestamente insuficiente.

Esta escasa presencia de la empresa española en los mercados exteriores es escasamente explicable si se tiene en cuenta la ventajosa situación geopolítica de nuestro país, que le debería permitir, con relativa facilidad, orientar su actividad, tanto hacia los mercados europeos como hacia los mediterráneos y latinoamericanos.

Factores externos

Dotación de infraestructuras

Si pasamos a la consideración de los factores externos, aparece muy claro que la dotación de infraestructuras es un factor importante de la competitividad, ya que define el contexto más o menos favorable para la actividad de las empresas. Pero la escasez de stock de capital público en infraestructuras ha sido uno de los hándicaps tradicionales para la competitividad de las empresas españolas, debido a la importante extensión geográfica de nuestro país y a su situación periférica en Europa.

⁴⁴ Reino Unido, Holanda, Suiza y Suecia por encima del 2% del PIB; Finlandia, Noruega y Bélgica Luxemburgo por encima del 1%; Francia, Alemania, Dinamarca por encima del 0,5%.

Esta carencia de infraestructuras, que ha venido motivada tanto por el menor grado de desarrollo económico como por las constantes asimetrías en esta materia de las actuaciones públicas en España, se deja sentir con especial intensidad en el transporte por carretera y aéreo y en las telecomunicaciones. Y aunque a partir de los años 80 el esfuerzo de los sucesivos gobiernos ha sido importante para corregir esta situación, todavía no han logrado situarnos en el nivel medio de los países de la Unión Europea en esta materia, en la que se ha de seguir apostando con decisión durante los próximos años⁴⁵ (cuadro 5).

Inflación dual

Otra distorsión de la competitividad industrial española proviene de la carencia injustificada de ciertos inputs intermedios de la producción, en especial los provenientes del sector servicios. En efecto este sector, donde persisten estructuras proteccionistas de carácter mono/oligopolíticas, suele trasladar, sin dificultad, los incrementos de sus costes a los precios en perjuicio de la industria manufacturera que, por su mayor competencia exterior, no puede aumentar los precios en idéntica proporción.

Esta distonía se refleja en la denominada inflación dual, que afecta de una manera muy acusada a nuestra economía durante los últimos años, en especial desde la incorporación de España al Mercado Común. Desde 1986, los precios de los servicios han crecido un 85%, mientras que los precios industriales lo han hecho aproximadamente la mitad, en torno al 42%. Y la dimensión de esta disfunción competitiva se aquilata mejor si se tiene en cuenta que el aumento de una unidad en el precio de los servicios (en especial, transportes y servicios a las empresas) se traduce en un incremento inducido de 0,16 unidades en el coste de producción de los bienes industriales, con una incidencia claramente negativa en el excedente empresarial⁴⁶.

Mercados financieros

Dentro del mayor costo relativo de los servicios en España hay que señalar el de los servicios financieros. Porque aún reconociendo que la liberalización y globalización de los mercados han acrecentado de forma generalizada la eficacia de las entidades financieras, las empresas españolas siguen soportando precios de financiación muy altos, tanto porque los tipos de interés reales netos de impuestos de los créditos preferenciales españoles se vienen situando, salvo raras ex-

⁴⁵ El gobierno español se ha comprometido a mantener la inversión pública en torno al 5% del PI, entre 1992-96. Miner: *Una política industrial para España*, 1994, p. 55. Respecto de la dotación de infraestructuras, ver también: *El Libro Blanco sobre la Industria Española*, Miner, 1995, II.1.7. pp. 36-40.

⁴⁶ MINER: *Una política industrial para España*, 1994, p. 31.

Cuadro 5
COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL. ANÁLISIS COMPARADO:
DOTACIÓN TECNOLÓGICA Y DE CAPITAL PÚBLICO Y HUMANO
EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DESARROLLADOS

	<i>España</i>	<i>Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>	<i>Portugal</i>	<i>R. Unido</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Japón</i>
Formación de los recursos humanos								
Ratio de escolarización total	59,6	54,4	62,0	50,3	44,2	53,3	54,9	57,2
Nivel de formación de la población								
Preescolar o primario	67	—	24	44	89	—	8	—
Secundario	23	83	59	50	6	83	56	78
Superior	9	17	14	6	6	15	35	21
Otros estudios	0	0	3	0	0	1	0	1
Enseñanza superior universitaria								
Ratio de escolarización	22,7	19,1	18,3	17,8	9,9	10,0	24,9	13,0
Ratio de graduación total	17,0	13,3	12,1	7,7	—	16,3	25,6	26,3
Ratio de graduación científica	13,6	29,3	39,6	15,9	23,6	—	19,0	26,1
Gasto total en educación en % del PIB	5,0	6,2	5,7	—	4,9	—	5,7	4,9
Gasto privado en % del PIB	1,1	1,9	5,7	—	0,2	—	0,7	1,2
Gasto público en % del PIB	3,9	4,3	5,1	4,8	4,7	4,7	5,0	3,8
Gasto público en % del gasto público total	9,7	9,1	10,2	9,4	10,7	11,4	13,7	11,7
Gasto público por alumno en % PIB per cápita y PPC								
Preescolar, primario y secundario	14,3	16,2	17,3	19,6	19,2	17,9	19,7	15,6
Superior	20,5	36,3	27,6	32,7	66,1	58,7	32,7	17,2
Otros estudios	15,0	21,8	20,5	23,7	22,7	22,2	22,0	17,4
Infraestructuras de transportes y comunicaciones								
Transporte por carretera								
Km. carreteras por 1.000 habitantes	8,26	8,06	14,30	5,27	6,68	6,23	—	—
Km. carreteras por km ² de superficie	0,64	1,98	1,46	1,00	0,76	1,55	—	—
% km. de autopistas/km totales de carretera	0,60	1,80	0,90	2,00	0,50	0,90	—	—
Transporte ferroviario								
Viajeros por km.	14.715	41.144	64.256	44.443	5.908	33.323	—	—
Toneladas por km.	14.393	62.481	54.602	21.299	1.771	16.742	—	—
Km. de línea férrea	12.565	27.045	34.322	16.030	3.064	16.588	—	—
Transporte aéreo								
Viajeros por km.	22.400	43.700	47.700	22.000	7.000	99.700	—	—
Toneladas por km.	2.566	8.315	8.190	3.245	810	13.400	—	—
Transporte marítimo								
Tráfico nacional de mercancías	94,7	54,4	84,7	118,6	—	108,6	—	—
Tráfico internal. de mercancías	125,1	91,4	88,2	95,8	107,6	122,2	—	—
Transporte de oleoducto								
Km. de oleoducto	2.465	2.222	5.101	3.248	—	42.046	—	—
Miles de toneladas transportadas	17.523	66.257	69.231	59.005	—	92.793	—	—
Teléfonos por 1000 habitantes	304	474	473	370	201	446	—	—
Dotación Tecnológica								
Esfuerzo en actividades de I+D en % del PIB								
Administración Pública	0,87	2,81	2,40	1,35	—	2,27	2,80	3,07
Universidad	0,19	0,37	0,56	0,34	—	0,33	0,35	0,23
Empresas	0,16	0,40	0,34	0,24	—	0,35	0,44	0,54
Gasto ejecutado en actividades de I+D en % del Gasto total en I+D								
Administración Pública	0,52	2,03	1,50	0,77	—	1,60	2,02	2,30
Universidad	21,5	13,2	23,3	24,9	—	14,5	12,4	7,5
Empresas	18,9	14,4	14,3	18,0	—	15,4	15,6	17,6
% de gasto I+D s/Producción	59,6	72,4	62,4	57,1	—	70,3	72,0	75,0
% de gasto I+D s/Producción	0,5	2,4	2,2	0,9	—	2,0	3,4	2,3

Fuente: Secretaría General Técnica. Ministerio de Obras Públicas y Transportes. Estadísticas básicas de la Comunidad. EUROSTAT. Centre pour la Recherche et l'Innovation dans l'Enseignement. OCDE. Base de datos STAN/ANBERD, División EAS, STI. OCDE, Centro para el Desarrollo Tecnológico industrial. Ministerio de Industria y Energía. Subdirección general de Estudios. Ministerio de Industria y Energía.

cepciones, entre los más caros de Europa, como porque nuestro mercado de capitales, a pesar de las últimas mejoras, sigue mostrándose ineficaz para promover formas adecuadas de financiación a largo plazo.

Por todo ello, las empresas españolas, en especial las de tamaño pequeño y/o medio⁴⁷, se ven abocadas a mantener una estructura de financiación desventajosa y cara, basada en un ratio de endeudamiento a largo plazo notablemente inferior al de las empresas de la Unión Europea (23,1% de media para España entre 1989-1992 frente al 30,1% para los principales países de la Unión Europea)⁴⁸, en una dependencia excesiva del crédito bancario para la obtención de recursos, y en un exagerado predominio de la financiación a corto plazo. Este panorama ha empeorado con la paulatina disminución estratégica de las instituciones financieras de su implicación industrial, precisamente en un momento en que las empresas españolas, si quieren ser competitivas en el marco internacional, van a tener que intensificar sus inversiones, en especial, en activos intangibles. Este repliegue crediticio y, sobre todo de las participaciones por parte de las instituciones financieras en el capital de las empresas, ha conducido a muchas de éstas a manos de propietarios extranjeros, hasta el punto la inversión directa exterior creció en la segunda mitad de la pasada década a una tasa anual acumulativa del 39%.

En este contexto, el peso de las cargas financieras de las empresas industriales en España se ha venido manteniendo tradicionalmente por encima del de los países de la Unión Europea, en un orden superior en más de dos puntos al de la media comunitaria⁴⁹, siendo esta diferencia aún más notoria con respecto a Japón y, sobre todo, a Estados Unidos⁵⁰. Estas cifras son aún más significativas si se considera el peso de las cargas financieras sobre el beneficio bruto de las industrias, que para las empresas españolas viene siendo más de 23 puntos por encima de la media de la Unión Europea, lo que viene a ser aproximadamente el doble del de éstas. Y con respecto al coste total de los créditos en los países de la Unión Europea, hay que añadir que se caracteriza tanto por las notables diferencias registradas entre los países europeos⁵¹ como por el importante salto que se registra en el precio de los créditos en Europa respecto de Japón, y sobre todo, de Estados Unidos.

Parece pues que España es de los países de la Unión Europea en los que los costes de intermediación financiera son más caros. Según un reciente estudio de

⁴⁷ Los gastos financieros son, por término medio, superiores en un 2% en las PYME que en las grandes empresas. Ver, Ibáñez, J. M.: «Las políticas de financiación de la PYME en España», *Economía Industrial*, 284 (1992), pp. 107-117.

⁴⁸ *Economie Européenne* n.º 2, Février 1995

⁴⁹ El comentario se hace en base a los datos de ocho países de la Unión Europea.

⁵⁰ *Economie Européenne*, n.º 2, Février 1995, p. 9.

⁵¹ La diferencia entre el mejor TAE real europeo y el peor en créditos a corto plazo (Países Bajos y Grecia) es de 11,16 puntos, de 13 puntos (Reino Unido y Grecia) en créditos de inversión y de 14,08 (también Reino Unido y Grecia) en créditos hipotecarios.

la Comisión Europea, que tiene en cuenta el coste de los créditos a corto, de los créditos de inversión y de los hipotecarios, el Estado miembro más caro es Grecia, seguido de un grupo de países en el que se sitúan Dinamarca, Portugal, España, Irlanda e Italia. A continuación figuran Francia y Bélgica, siendo los Países Bajos, Alemania y el Reino Unido, por este orden, los que aplican, por regla general, menores intereses, gastos y comisiones a las empresas⁵². En todo caso hay que señalar que estas diferencias no se explican totalmente por el diferente efecto de la inflación en los países, ya que aquéllas se mantienen, aunque reducidas, aún después de descontada las diferentes tasas de inflación (gráfico 2).

Este deterioro paulatino de la competitividad de la industria española no es ajeno, sino al contrario, al «mix» de política monetaria y fiscal priorizada por el Gobierno en los últimos años. Porque en un contexto de fuertes tensiones inflacionarias y de desempleo, y de constante presión salarial, se ha hecho recaer el protagonismo del ajuste económico en la política monetaria, al tiempo que se adoptaba una amplia permisión respecto al crecimiento del déficit público. Esta combinación se ha mostrado especialmente perjudicial para la competitividad de las empresas, sobre todo a partir de la entrada de España en el Sistema Monetario Europeo en 1989, ya que la subordinación de la política monetaria al cumplimiento de este compromiso cambiario, impulsó la subida de los tipos de interés y la sobrevaloración de la peseta, reanimándose las tensiones inflacionistas, en un momento en que, por nuestra reciente incorporación al mercado único, la competitividad de las empresas hacía especialmente urgente la contención de los precios. Añádase a esto la influencia negativa de la administración meramente pasiva de los recursos financieros seguida por numerosas empresas.

Queda señalar, por último, que entre 1983-1992, el margen financiero de la banca comercial española sobre el total balance se sitúa en torno al 4%, bastante por encima del de Francia, Alemania y el Reino Unido, ligeramente superiores a los de Italia y Estados Unidos, y más del doble de los de Japón (gráfico 3).

La pérdida consecuente de competitividad industrial ha sido mucho más fuerte respecto de los costes laborales unitarios que respecto de los precios industriales, lo que refleja que la única alternativa que les quedó a los industriales en esta situación fue la de recurrir al estrechamiento de los márgenes de ganancia. Y sólo las sucesivas devaluaciones de la peseta, que han supuesto una depreciación de nuestra divisa respecto del marco alemán del orden del 50%, entre 1991-95⁵³, han permitido recuperar las pérdidas de competitividad de nuestra economía desde 1989.

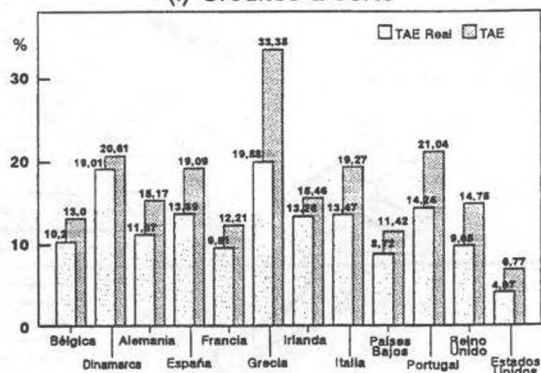
⁵² *Etude sur le taux d'intérêt et frais collatéraux des crédits bancaires aux PME dans la Communauté, Etats Unis et Japon*, Décembre 1993.

⁵³ Las sucesivas devaluaciones de la peseta han sido: 5% (17-9-91), 6% (21-11-92), 8% (30-5-93), ampliación de las bandas hasta el +15% (3-8-93), 7% (5-3-95).

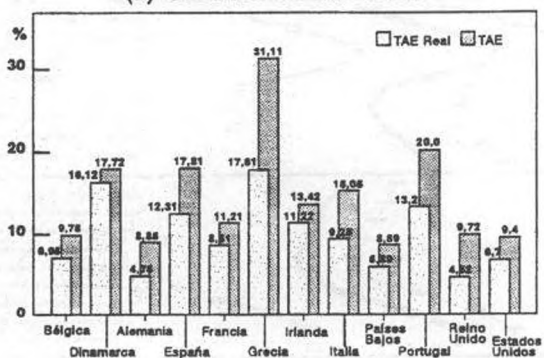
Gráfico 2

TAEs REALES EN LOS ESTADOS DE LA CE Y EN ESTADOS UNIDOS

(I) Créditos a corto



(II) Créditos de Inversión



(III) Créditos hipotecarios

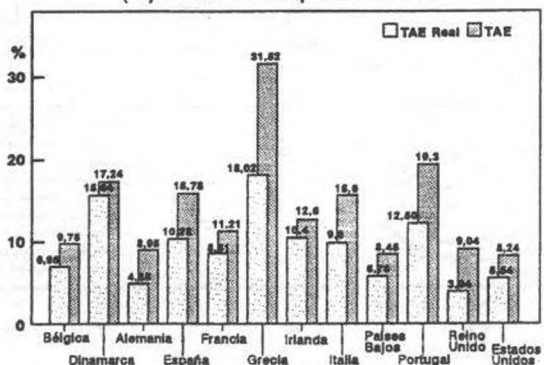
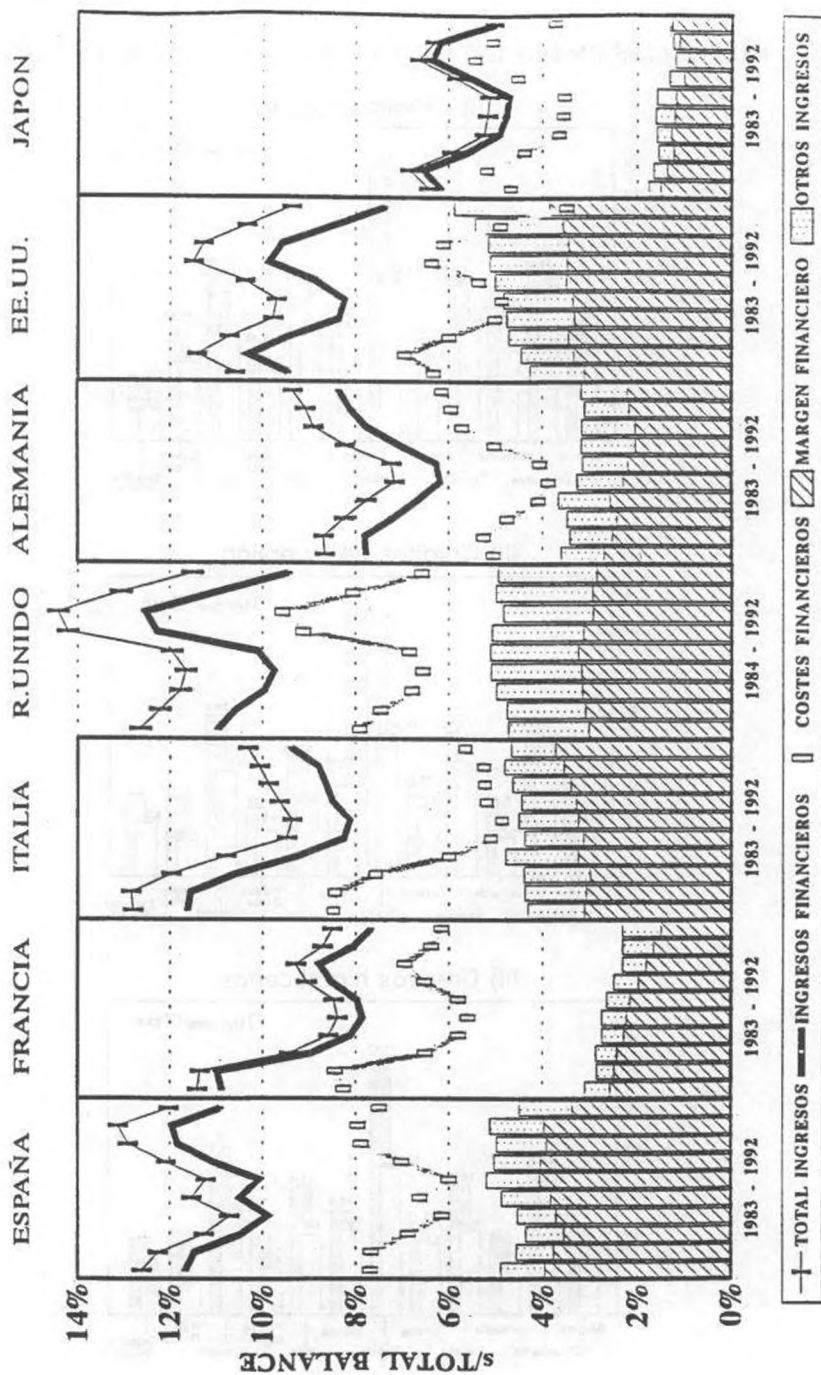


Gráfico 3



Alta fiscalidad empresarial

También desde el punto de vista de las cargas fiscales la competitividad de las empresas españolas debe soportar obstáculos adicionales a los de la mayoría de los países desarrollados. Porque la suma de los gravámenes del impuesto de sociedades y de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social suponen en España un 7% del PIB, más de dos puntos y medio por encima de la media de la Unión Europea (9,1%) y más de tres puntos de la media de la OCDE (8,2%)⁵⁴. Por otra parte, España, mantiene una legislación fiscal respecto de las empresas excesivamente prolija y hasta contrapuesta, que además de crear confusión, penaliza la inversión productiva.

POLÍTICAS ECONÓMICAS PARA EL FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN ESPAÑA

Éste es, a grandes rasgos, el inventario de los más importantes factores técnicos que contribuyen a reducir la capacidad competitiva de la industria en España. A partir de él, y siempre con el objetivo de acarrear materiales para ilustrar lo que deberían ser cuestiones relevantes para un debate sobre la competitividad, creo que ahora se impone hacer ahora un pequeño avance sobre las principales líneas de actuación pública y privada que deberían conformar nuestra estrategia sobre una posible política industrial.

Protagonismo del libre mercado

Empezando por el protagonismo del libre mercado. Porque lo primero que hay que señalar cuando hablamos de competitividad, es que cualquier política industrial debe basarse en la potenciación de las virtualidades del libre mercado. Y no sólo porque éste ha sido el modelo económico elegido en el Tratado de la Unión Europea⁵⁵, sino porque en una economía crecientemente globalizada la libre competencia interior y exterior es la que mejor impulsa a las empresas industriales hacia la especialización competitiva y la adopción de las estrategias productivas más eficientes.

⁵⁴ Las empresas que soportan la menor fiscalidad son las de Dinamarca (1,9%); las que más las de Suecia (15,1%). El resto de los países de la Unión Europea registran los siguientes porcentajes: Bélgica: 11,3%, Francia 13,5%, Italia: 14,1%, Luxemburgo: 13%; y por debajo de España, Alemania: 9,3%, Grecia: 7,3%, Irlanda: 5,8%, Holanda: 6,5%, Portugal: 7,7% y Reino Unido: 6,4%.

⁵⁵ Título VI, Cap. I, art. 102 A: «Los Estados miembros y la Comunidad actuarán respetando el principio de una economía de mercado abierta y de libre competencia, favoreciendo una eficiente asignación de recursos y de conformidad con los principios enunciados en el artículo 3 A.»

Desde luego que ello es perfectamente compatible con la conveniencia de mantener ciertas actividades económicas reguladas (los sistemas eléctrico y financiero o la sanidad, por ejemplo), por cuanto, de no estarlo, se presentarían pérdidas de eficiencia muy importantes⁵⁶. Aunque en estos supuestos haya que extremar la vigilancia sobre la calidad de los productos y el nivel de los precios para no perjudicar al resto de las actividades empresariales.

Añadamos la conveniencia de apelar a políticas selectivas en ciertas situaciones perfectamente reguladas a nivel europeo, en orden a conseguir que empresas en dificultades, especialmente significativas por su importancia estratégica o por el volumen de mano de obra, puedan competir en igualdad de condiciones con las del resto de los países.

Papel del Estado

Política macroeconómica estabilizadora

En todo caso en esta etapa de la economía, restan al Estado tareas específicas en materia industrial. Por una parte, las relativas a la estabilidad macroeconómica, a la desregulación progresiva de los mercados, y a la adecuada dotación de infraestructuras al país. Por otra, las que hacen relación al apoyo de aquellas actividades productivas de alto valor estratégico (aún cuando el criterio de estrategia sea revisable, con el paso del tiempo y con las modificaciones geopolíticas), y de aquellas otras que, siendo de interés nacional por sus características, no garantizan la rentabilidad a corto plazo de las inversiones requeridas⁵⁷.

La contribución del Estado a la estabilidad económica se concreta básicamente, a) en el control de la inflación, especialmente significativa en España, por su mayor virulencia relativa respecto de los países europeos, por la elevada elasticidad-precio característica de las exportaciones españolas y por la reducción prevista de las bandas de fluctuación del tipo de cambio de la peseta en el futuro; b) en la mayor estabilidad del tipo de cambio, instrumento para consolidar el atractivo de España como destinatario de la inversión extranjera, sobre todo industrial; c) en la reducción del déficit público, que refuerce la estabilidad monetaria y contribuya a la reducción de los tipos de interés y a la liberalización de recursos privados hacia la inversión productiva. Ambos objetivos son especialmente urgentes en el caso español, tanto porque los tipos de interés en España siguen siendo de los más altos de Europa, con la consiguiente desventaja competitiva para nuestras empresas, como por las escasez de ahorro tradicional de nuestra economía.

⁵⁶ Segura, J., «Mercados y Regulación», ICE, n.º 723, nov. 1993, pp. 5-17.

⁵⁷ Miner, 1995, p. 84.

Liberalización de los mercados

La mejora progresiva en el funcionamiento de los mercados exige, además, que se liberalicen, total o parcialmente, actividades en la actualidad no comercializables, a fin de que se reduzca el coste de los inputs básicos de las empresas, algunos de cuyos precios, sobre todo los del sector servicios, se fijan en la actualidad, al margen del mercado. Esta situación propicia la generación de la denominada inflación dual, en especial desde finales de los 70, en los que las divergencias entre los precios de servicios e industriales no han dejado de aumentar.

Las modificaciones más urgentes de los mercados en España se refieren a la revisión de los supuestos monopolios naturales (transportes, telecomunicaciones y energía). Especialmente urgente es la liberalización de los servicios, protegidos de la competencia por intereses corporativistas, y cuya ineficiencia y altos precios se trasladan al resto de los productos comercializables industriales, con la consiguiente pérdida de los beneficios empresariales y/o de la competitividad de las empresas.

Por su importante contribución a la formación de los precios industriales, es urgente asumir la reforma del mercado de trabajo, a fin de dotarlo de mayor flexibilidad funcional y espacial. Esta reforma contribuiría, además, a corregir la actual tendencia hacia el empleo temporal, que tan negativas repercusiones acarrea en las actividades de formación y de integración de las plantillas en el proyecto corporativo de las empresas. También es urgente acometer la modernización de la legislación concursal, para minimizar los costes de reorganización y quiebra de las empresas, y reducir los tiempos improductivos de éstas, así como la pérdida de activos intangibles. Con ello se facilitaría la reorganización de muchos negocios en crisis, evitando su cierre.

Mejor dotación de infraestructuras

Es evidente que la competitividad empresarial de un país depende notablemente de sus infraestructuras cuya dotación, por la necesaria formación del precio de éstas al margen del mercado, es responsabilidad exclusiva, o al menos muy principal, de los gobiernos. Y es de señalar a este respecto que, pese al importante esfuerzo realizado en nuestro país sobre todo a partir de la segunda mitad de la década de los 80, la situación de nuestras infraestructuras respecto de los principales países desarrollados es manifiestamente insuficiente.

Es por esto que la mejora de las infraestructuras debe constituir una tarea inaplazable en los próximos años, principalmente en tres aéreas⁵⁸, oferta de suelo

⁵⁸ Los teóricos suelen distinguir las infraestructuras públicas productivas (transporte, urbanas e hidráulicas, esto es: autopistas, puentes, alcantarillado y suministro de agua, principalmente) y las infraestructuras sociales (educación y sanidad). Estudios empíricos demuestran que la incidencia de las primeras sobre la productividad industrial es superior a las de las segundas.

industrial, transportes⁵⁹, sobre todo por carretera, y servicios de telecomunicaciones.⁶⁰

Apoyo a las empresas

La legislación europea sobre la competencia no es incompatible con una política industrial selectiva por parte de los gobiernos. Es más, España podría incluso intensificar el apoyo público a las empresas por una doble vía. Primero, porque no se están alcanzando los límites máximos de ayuda autorizados en la legislación comunitaria, por falta de disponibilidades presupuestarias. Y segundo, porque, al haberse seguido una política equivocada con los sectores en crisis, se han destinado cantidades muy importantes de fondos públicos a la supervivencia de empresas sin futuro, lo que ha repercutido negativamente en las empresas competitivas, contribuyendo al mantenimiento de las rigideces actuales en el mercado de trabajo.

Se impone por tanto un cambio en la política de apoyos públicos a la industria española que transfiera las actuales ayudas a la reestructuración industrial en subsectores maduros a concentrarse en actividades industriales y tecnológicas con futuro por sí mismas. Se perfilan en esta dirección dos líneas concretas como destinatarias de apoyo público, la protección medio ambiental, y las políticas de apoyo al aumento del tamaño de las empresas, una de cuyas versiones es la de favorecer la constitución de «cluster», en su doble vertiente de sistemas productivos sectoriales (SPS) y locales (SPL), denominados también distritos industriales.

Responsabilidad medioambiental

La preocupación por el medio ambiente es percibida cada vez más como un valor positivo por un número mayor de instituciones y de individuos, preocupados por la calidad de vida, y cuya traducción es la preferencia creciente por productos «ecológicos». En el futuro, el deterioro ecológico se traducirá en un costo adicional para las empresas, por cuanto que el mercado exige cada vez un más adecuado tratamiento de los residuos, hasta el punto que empieza a detectarse una relación positiva entre la protección medioambiental y la competitividad empresarial.

⁵⁹ El Plan Director de Infraestructuras prevé una inversión media anual de 1,25 billones de pesetas entre 1993-2007, destinadas al desarrollo de infraestructuras de transporte, obras hidráulicas y equipamientos ambientales de competencia estatal.

⁶⁰ El Plan Nacional de Telecomunicaciones está destinado a orientar el desarrollo y la evolución futura de los servicios civiles de telecomunicación públicos, así como de la totalidad de las infraestructuras de telecomunicación asociadas a éstos.

La responsabilidad de los gobiernos en materia del medio ambiente se justifica porque la empresa privada, volcada a menudo en el corto plazo, no suele asumir de forma individual y espontánea el coste de las medidas correctoras, y porque se ha demostrado que la solución cooperativa en esta materia es más eficaz, tanto en beneficios y costes marginales como en niveles de reducción de la contaminación⁶¹. Lo cual no es óbice para que en tanto no se logren exigencias homogéneas en los distintos sectores y países, haya que recurrir en esta materia al criterio de condicionalidad⁶².

Conviene resaltar que nuestro país gasta en protección medioambiental la mitad de la media comunitaria (el 0,6% del PIB, frente al 1,2%) y que en estos momentos la situación regulatoria es bastante caótica, tanto porque el traslado de las competencias a las Comunidades Autónomas se ha hecho sin criterios unitarios, como por la proliferación desconcertante de disposiciones (unas 3.000) en materia medioambiental.

En todo caso, la política medio ambiental no debe dirigirse sólo a la corrección de los deterioros existentes, sino que ha de promover actividades en clave positiva, como políticas de producto ecológico y, sobre todo, de gestión de residuos, para lo que el gobierno ha de estimular la investigación, arbitrar instrumentos económico-financieros apropiados e incentivar la adhesión de las empresas con una política a largo plazo de mejora de la competitividad.

Tamaño de las empresas

Es sabido que la industria española soporta el hándicap de su reducido tamaño, lo que dificulta la obtención de economías de escala y de alcance, y la competitividad en los mercados. Y el problema se está agravando con el tiempo por cuanto que la globalización creciente de la economía exige la mundialización de las actividades empresariales, que sólo podrá abordarse con éxito desde un tamaño superior al actual. Por eso, uno de los principales objetivos de la política industrial de nuestro país ha de ser la de la ampliación y concentración de nuestras empresas⁶³.

⁶¹ Barret, 1989. Barret ha demostrado estos efectos en varios países. Su aplicación a distintas empresas de un país parece justificada.

⁶² Según este principio, determinadas medidas previstas por la Unión Europea, con un impacto relevante en la competitividad de algunas industrias, sólo serían de aplicación en condiciones similares a otras industrias competidoras.

⁶³ COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, *Observatorio europeo para las PYME*, 1994, p. 25: "... una prueba de la implicación de las PYME en el proceso de reestructuración que se deriva del mercado interior consiste en el incremento de las iniciativas de empresas conjuntas ("joint ventures") tras la publicación, en 1985, del Libro Blanco sobre la realización del mercado interior. En él aparecen implicadas un número elevado de PYME, especialmente de los sectores de la manufactura, bancario y seguros.

Conviene, sin embargo, precisar que la simple dimensión, objetivo prioritario de las operaciones realizadas en los 60-80, no genera valor añadido, y menos en unos mercados cada vez más abiertos. Por ello, el mayor tamaño ha de estimularse entre empresas productivas en base al fortalecimiento de las ventajas industriales y no meramente financieras o fiscales, y debe realizarse entre empresas con actividades muy relacionadas, de tal manera que se refuerce el centro de gravedad de las mismas. Porque salvo excepciones, no parecen recomendables las políticas de integración vertical de empresas.

Tres vías, complementarias entre sí, existen para corregir las deficiencias provenientes de la pequeña dimensión de las empresas, a) la ampliación vía autofinanciación, b) las fusiones y adquisiciones, y c) las alianzas estratégicas.

Por lo que respecta de la ampliación vía autofinanciación, es preciso tener en cuenta que, aunque las empresas españolas presentan un nivel de recursos propios superior a la media de los países comunitarios⁶⁴, la incidencia de esta variable sobre la competitividad depende del coste del resto de los recursos alternativos, en especial del de los recursos ajenos a largo plazo, en los que las empresas españolas soportan, como ya hemos visto, una desventaja manifiesta. Es destacable en este sentido, como ya hemos visto, el caso de las empresas japonesas, en las que el nivel de recursos propios es manifiestamente inferior al de las empresas europeas y norteamericanas, lo que revierte en una ventaja competitiva, por lo reducido del coste de sus recursos ajenos. La intensificación de la autofinanciación, podría, por otra parte, acentuar las dificultades inherentes a la política de recursos propios, porque el mercado de capitales suele primar la rentabilidad a corto plazo de las inversiones, lo que genera tales presiones sobre los directivos que dificulta la preocupación preferente de éstos por las sinergias y las ventajas estratégicas a largo. En todo caso, esta estrategia choca con la escasez tradicional de ahorro en nuestra economía, con el reducido tamaño del mercado de valores en España y con el deficiente trato fiscal de las reinversiones empresariales.

Sucede lo mismo en materia de fusiones y adquisiciones, escasamente utilizadas hasta ahora en nuestro país, y llamadas a asumir un protagonismo creciente, lo que demanda una mejora de los instrumentos que favorezcan la concentración de empresas, como los fiscales, financieros, concursales, laborales y contables.

Las alianzas estratégicas entre empresas se basa en la complejidad y riesgos de los sistemas productivos y comerciales actuales, que hacen que sea imposible actuar en solitario o, en el mejor de los casos, muy peligroso. Así, para hacer frente a los altos costos fijos de actividades absolutamente imprescindibles para la competitividad de las empresas como las que se refieren a la inversión de I+D,

⁶⁴ Fondos propios: año 1988, Media comunitaria: 36,15% del pasivo, España: 42,8%; 1989, Media comunitaria: 36,25%, España: 45,28%; 1990: Media comunitaria: 35,54%, España: 41,59%.

promoción de marca, creación de redes de distribución o desarrollo de sistemas de información de gestión, puede ser conveniente apelar a alianzas estratégicas. Estas tratan de constituir complejos muy diversificados y verticalmente integrados. Es significativo en este sentido el contraste entre la actividad cooperativa que ofrecen las empresas japonesas, por una parte, y las europeas y estadounidenses, por otra. Porque las grandes empresas constituyen en Japón complejos empresariales muy diversificados y verticalmente integrados en grupos financiero-industriales denominados *keiretsu*. Se forman mediante uniones instrumentadas, no a través de la propiedad o control, sino mediante alianzas, consistentes en intercambio de pequeñas participaciones industriales o acuerdos para la transferencia de equipos. Ello les permite abarcar toda la cadena industrial, desde el suministro de los componentes y los bienes de equipo, hasta la elaboración y venta de los productos terminados. De esta manera, no sólo se obstaculiza a la competencia, sino que se pueden diseñar, sin apenas riesgo, fuertes inversiones en I+D sin las presiones financieras a corto plazo. Las empresas europeas, por el contrario, y aún más las estadounidenses, se presentan mucho más fragmentadas y desprovistas de fondos a largo plazo, con lo que encuentran dificultades adicionales para hacer frente a la mayor rapidez y flexibilidad de la industria del Japón. En este contexto, el fortalecimiento de la cooperación de las empresas constituye una estrategia competitiva fundamental, ya que permite reducir las desventajas estructurales de la falta de tamaño, sin exigir una variación en la dimensión de aquéllas.

Los cluster industriales competitivos

La competitividad no es asequible de forma individual. En la mayoría de los casos, y por lo que hace a un gran número de factores de competitividad, es preciso alcanzar cierta acumulación, tanto referida al conjunto de empresas de un sector o de una región determinados, como al nivel de conocimiento humano y de experiencia.

No se trata, pues, tanto de mejorar la competitividad de las empresas una a una, sino de potenciar la constitución de un auténtico tejido industrial, que sea más que la suma de las partes. Y es que para que una empresa sea competitiva requiere estar rodeada de otras empresas, complementarias y hasta competidoras, espoladoras de una auténtica cultura industrial. En este sentido hay que entender la tendencia organizativa moderna de constituir unidades industriales en que se incorporan los procesos de fabricación y el conjunto de los proveedores y de los clientes más significativos.

En el momento actual, además, la constitución de grupos industriales potentes en cada país es especialmente importante, por cuanto que la reorganización de las empresas que comporta la construcción del mercado único europeo se va

a tener que basar en la negociación y el acuerdo político, que van a estar condicionados por la significación industrial de cada país interviniente en el proceso.

Este reto por la consecución de la masa crítica es especialmente importante para la industria española, por el predominio en ella de las PYMES. Aunque no podemos olvidar que esto, que por una parte supone una remora para la tecnificación e internacionalización de las empresas, se compensa con la ventaja de una especialización más flexible por parte de éstas⁶⁵.

De la multiplicidad de posibilidades que ofrece la estrategia de la cooperación entre empresas, dos figuras merecen una atención especial: la de los cluster, o grupos productivos sectoriales, y la de los distritos industriales o sistemas productivos locales. El éxito de los primeros está ligado a la cooperación entre empresas de sectores interrelacionados por las sinergias que se generan al articular a proveedores, productores y clientes, sobre todo, si se realizan en torno a los sectores más competitivos de los respectivos países. En este sentido, y a falta de un estudio serio sobre los sectores más competitivos de nuestra industria, parece que España cuenta con cierta ventaja competitiva en la producción de automóviles, vinos y espumosos, electrodomésticos, juguetería y material deportivo, industrias de la lana y algodón, cerámica y calzado, construcción naval, chocolatería y confituras, alfombras y bisutería⁶⁶. En este inventario de la industria española serían sectores débiles las industrias metálicas básicas, farmacia, maquinaria agrícola, de oficina y eléctrica, telecomunicaciones, equipos aeroespaciales y médico, máquina herramienta, maquinaria textil, alimentos elaborados y equipo de transporte. Desde otro punto de vista, los recientes procesos de especialización de nuestra industria favorecen la constitución de cluster sectoriales también en el transporte, las industrias de la vivienda-hogar, la alimentación y los metales⁶⁷.

Los sistemas productivos locales tienen la virtud de facilitar el aprovechamiento de las externalidades de la aglomeración y de las dinámicas regionales de aprendizaje colectivo. Existen en la actualidad en España bastantes iniciativas regionales, promovidas tanto por las autoridades centrales⁶⁸ como por las comunidades autónomas (Agencias de Desarrollo Regional y Centros de Apoyo a la In-

⁶⁵ Además las fusiones entre grandes empresas pueden reportar ventajas adicionales a las PYME a través de la europeización del mercado de la subcontratación.

⁶⁶ Martín, C., *L'impact sectoriel du marché intérieur sur l'industrie: les enjeux pour les États membres: Espagne*, Economie Européenne, número especial 1990, pp. 213-232. Ver el «Anejo sobre orientaciones sectoriales», *Libro Blanco sobre la industria española*, Ministerio de Industria y Energía, 1995.

⁶⁷ Montes Gau, V. J.: «Condicionantes de la competitividad de la industria española. El proceso reciente de especialización sectorial en la producción y en el comercio internacional», *Economía Industrial*, n.º 292, julio-agosto, 1993.

⁶⁸ Sistema de Incentivos Regionales, Plan de Desarrollo Regional, Plan nacional I + D, el PATI, las actuaciones del CEDETI, Plan Nacional de Calidad, las acciones del IMI, del ICO, del INEM, de las SODIS y de ENISA, la sociedad AXIS de capital riesgo y la red de Sociedades de Garantía Recíproca.

novación)⁶⁹. Hay que señalar, sin embargo, que en nuestro país se invierten aun demasiados pocos recursos en proyectos de este tipo⁷⁰, que, en todo caso, deberían primar el reforzamiento del eje innovación-producción-mercado industrial.

Relaciones banca-industria

Al hablar de competitividad no podemos olvidar la cuestión de las relaciones entre la banca y la industria, en especial en un momento en que se achaca a la banca el paulatino abandono de las empresas manufactureras⁷¹, para concentrar sus recursos en activos financieros, en base a las altas rentabilidades de éstos, difícilmente asequibles en inversiones estrictamente industriales.

El modelo de entidad crediticia característico de nuestro país ha sido el de banca universal, con una amplia implicación en la industria. Hasta el punto que en la década de los 70 el sistema financiero representaba el 95,4% del capital desembolsado en las 100 mayores empresas españolas. Sin embargo, los cambios experimentados en los últimos años en el mercado financiero no favorecen el mantenimiento de esta situación, ya que en un contexto de desintermediación bancaria creciente, consecuente a la liberalización del sector, los bancos han experimentado un descenso estructural del diferencial financiero con que venían operando, perdiendo, por tanto, una gran parte del margen de manobra que antaño les permitía ser pacientes con los resultados de las empresas en dificultades.

Esta nueva situación, que no responde tanto a una decisión autónoma de las entidades crediticias como a la necesidad de adaptarse a un marco más competitivo de actuación, se ha visto refrendada por la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la Comisión Europea, que impone importantes restricciones al desarrollo de las relaciones banca-industria. Ninguna entidad de crédito podrá tomar participaciones superiores al 15% en ninguna empresa no financiera y el conjunto de todas las participaciones que se consideran calificadas, es decir las que

⁶⁹ La red de éstos últimos cuenta con tres modelos diferentes: el de Cataluña, especializado en la transferencia de tecnologías desde las Universidades y complementado con redes de difusión; la del País Vasco, que consta con una red de centros monotecnológicos y plurisectoriales; el de la Comunidad Valenciana, formado por una red de centros monosectoriales y politecnológicos.

⁷⁰ Alemania, por ejemplo, invierte veinte veces el presupuesto español en los programas denominados RTOs (Research and Training Organizations), de los que cuenta con 150 centros por 23 en España.

⁷¹ Banco de España. *Cuentas financieras de la economía española (1984-1993)*, pp.277-279. Según las Estadísticas del Banco de España, la financiación crediticia de las instituciones de créditos de las empresas no financieras ha pasado del 44,5% de los pasivos frente a terceros en el año 1984, al 51,3% en 1989 y al 46,6% en 1993. La financiación vía obligaciones ha pasado del 5,33% de los pasivos frente a terceros en 1984, al 2,3% en 1989 y al 2,1% en 2n 1993. Por su parte la financiación vía recursos propios (acciones de las empresas no financieras en poder de los bancos) han pasado del 13,9% en 1984, al 8,9% en 1989 y al 10,8% en 1993.

superen el 10% de una empresa, no podrán exceder del 60% del capital del banco⁷². El banco que quiera superar estos límites podrá hacerlo, pero a costa de deducir de sus fondos propios el exceso, lo que implica un coste de capital superior al de otras alternativas de financiación.

Es evidente en esta coyuntura que la economía española debe hacer frente a un doble problema. Por una parte, el de la nueva configuración del modelo bancario y por otra el de la financiación de la inaplazable reconversión tecnológica y dimensional de la industria.

La solución, como es lógico, habrá de venir también de una doble vía. Por una parte, de la dinamización, ampliación y liberalización del mercado de valores, a fin de favorecer la canalización del ahorro a largo plazo hacia las empresas y los procesos de concentración y compra-venta de empresas. Por otra, a través de la adopción por parte de los empresarios de formas de organización coherentes y competitivas, que impulsen la implicación suficiente de la banca en la industria, en base no a los mecanismos compulsivos del pasado sino de las ventajas (mejor valoración del riesgo, mayores oportunidades de inversión, mayor estabilidad del negocio, garantía de una demanda suficiente de ciertos productos), libremente asumidas por las instituciones de crédito. En este sentido, hay dos líneas de actuación que es preciso potenciar en los próximos años. Una, que las empresas españolas superen la renuencia tradicional a facilitar información transparente de sus negocios. Otra, la potenciación de los nuevos servicios financieros a las empresas como las Sociedades de Garantía Recíproca, las Sociedades o Fondos de Capital Riesgo, los Créditos Participativos, o los Fondos de Titulación.

La competitividad de la empresa. Preferencia de la diferenciación por la calidad técnica

Espero que haya ido quedando claro a lo largo de mi intervención que dos suelen ser las estrategias de las empresas en la lucha por la competitividad. Poner el acento en la reducción de costes, o ponerlo en la diferenciación de productos. La primera vía pretende, fundamentalmente, que los costes de producción sean inferiores a los de la competencia. La segunda persigue como principio básico que los clientes perciban el producto de una empresa como único y preferible, incluso a un precio superior. La primera pone el énfasis en la inversión en plantas de escala eficiente, en un diseño de productos que facilite su producción en masa, y en el control de los gastos. La segunda se centra en el producto, en su calidad, su diseño atractivo, el servicio, la marca, y la publicidad.

⁷² Se establece un calendario de adaptación que concluye en el año 2003.

Tradicionalmente España ha basado su competitividad predominantemente, en la primera de las opciones, la del precio, en base sobre todo al menor coste de la mano de obra, por debajo aún hoy, de la media de la Unión Europea (aproximadamente un 67% de la media de la CEE en el año 1988)⁷³. Sin embargo, esta ventaja es difícilmente sostenible en la actualidad, sobre todo si, nuestra industria básica se concentra en actividades maduras, en las que las tecnologías básicas son fácilmente asequibles por otros países con ventajas inalcanzables para nosotros en el factor trabajo, y en un mundo, además, en el que cada vez es menos significativa la distancia geográfica. Y en este contexto, cada vez es más claro que la persistencia de las ventajas competitivas depende más de la diferenciación de los productos que de los costes de los mismos⁷⁴.

En cualquier caso, tanto la reducción de los costes, como, sobre todo, la diferenciación dependen menos de los activos físicos de las empresas, que de la posesión por éstas de los denominados activos intangibles, como la imagen del país, la calidad de los recursos humanos y el nivel tecnológico incorporable a los productos.

Cambio de cultura industrial

Uno de los factores más decisivos de la competitividad de las empresas es el que se refiere a la acumulación de conocimiento humano y de experiencia. Se trata, con todo, de un reto que no es asequible en pocos años, ni fácilmente trasladable de una empresa a otra. Porque la unidad básica de la competitividad no es una empresa o una persona, por muy capacitadas que sean. La base de la competitividad lo constituye un amplio grupo de empresas interaccionando entre sí, según el binomio competencia-cooperación. Y esta dinámica se plasma en lo que se denomina la cultura industrial de un determinado país o región⁷⁵.

Sería por ello un error limitar el debate sobre el futuro industrial de nuestro país a cuestiones exclusivamente tecnológicas, jurídicas o de mercado, sino que deberíamos ser capaces de introducir en nuestra reflexión consideraciones culturales e históricas.

No podemos olvidar que nuestros problemas industriales vienen de muy antiguo. Recordemos que en esta materia España ha seguido una trayectoria claramente divergente respecto al grupo de países avanzados a los que pugnamos por acercarnos al cierre del siglo xx, tanto en lo que se refiere a lo que se ha llamado

⁷³ Encuesta Comunitaria de Coste Laboral. INE (1992).

⁷⁴ En este sentido, ver Miner, 1995, pp. 52-66.

⁷⁵ Se habla así de la capacidad para estadounidenses para los negocios o de los alemanes para la calidad. Y dentro de éstos países de la cultura industrial de determinadas regiones: El Silicon Valley, por ejemplo, en Estados Unidos.

«el fracaso de la Revolución Industrial», cuanto en lo relativo a lo que desde finales del siglo XVIII se conoce como «la polémica sobre la ciencia española», en alusión a lo que, un siglo más tarde, Santiago Ramón y Cajal calificara como «situación no ya de decaimiento, sino de postración» de la tarea científica. Porque ni la ciencia ni la empresa han sido instituciones que han gozado en el pasado del apoyo y comprensión de la sociedad y del Estado. Y hasta época bien reciente la ciencia no ha tenido entre nosotros el valor que le otorgaron los países desarrollados que contribuyeron, o acogieron activamente, a la Revolución científica.

Tampoco la estrecha alianza entre investigación e industria, forjada en la mayor parte de los países avanzados antes de la segunda mitad de este siglo, cristalizó en ningún momento entre nosotros, consecuencia, en parte, del aislamiento económico, político y cultural en que nuestro país se vio envuelto hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX.

No cabe duda de que de todo ello se derivaron consecuencias indeseables sobre el sistema productivo y sobre el sistema de ciencia y tecnología, consolidándose, poco a poco, una estructura productiva escasamente competitiva y poco eficiente, construida exclusivamente sobre la demanda interna. Porque nuestra industria se configuró como un sector macrocéfalo, de dimensiones insuficientes, financieramente insano, y sobre todo al margen de la competencia internacional. Y nuestra tecnología fue fundamentalmente autóctona, con unas empresas que no tuvieron acceso a las tecnologías más avanzadas que se utilizaban ya en todos los países occidentales. Añadamos a ello el hecho de que las prácticas proteccionistas estimularon nuestra especialización en sectores intensivos de trabajo y de baja complejidad tecnológica.

Era de esperar que todas estas situaciones fueron produciendo una determinada manera de ver las cosas. Una determinada cultura. Y éste es el problema que ahora tenemos. Porque cambiar la cultura de una sociedad no es tarea sencilla, en la medida que para ello se requieren marcos institucionales adecuados, una cierta «masa crítica», y una decidida voluntad, lo que exige actuar desde varios ángulos.

En primer lugar, nos está exigiendo superar algunas de las barreras que nacen de estereotipos hoy compartidos por la mayor parte de los agentes económicos: como el adjudicar al Estado casi en exclusiva funciones que en realidad le corresponden, al menos en igual medida, al sector privado, lo que nos obliga a reequilibrar con urgencia el peso atribuido al conjunto de actores del sistema de ciencia y tecnología del país, es decir, Administraciones Públicas, instituciones de enseñanza e investigación, y empresas.

También nos está exigiendo llevar a cabo un acercamiento entre los distintos agentes que cooperan en favor de la modernización de nuestra industria. Porque nuestro sistema ciencia-tecnología-empresa es todavía un sistema deficientemente acoplado al conjunto de la economía del país, con un ajuste muy débil de la ofer-

ta y la demanda entre algunos de sus componentes esenciales. Débil ajuste, por ejemplo, entre el mundo de la universidad y los centros de investigación públicos, por una parte, y por otra, la empresa, cuyas demandas demuestran las importantes distancias culturales que continúan existiendo entre ambos.

Nos está exigiendo que nuestros empresarios rompan de una vez con los tópicos al uso, y acepten que el continuismo atenta contra su supervivencia. Que acepten la nueva definición de competitividad. Que se alejen del precio como factor esencial de competencia. Que entiendan la innovación tecnológica como el factor explicativo más válido del éxito o el fracaso a medio plazo de una empresa. Y que sean conscientes del inmenso valor que tienen las estrategias indirectas alrededor de los «intangibles» culturales.

Nos está exigiendo actuar permanente y sostenidamente, venciendo la tentación de favorecer los avances industriales y tecnológicos tan sólo en períodos de bonanza económica.

Y nos está exigiendo que facilitemos el cambio de las percepciones y de las actitudes de la opinión pública sobre lo tecnológico, y sobre el valor y el significado del nivel de industrialización del país. Porque pienso, que uno de los eslabones cruciales de la cadena del desarrollo tecnológico, tiene mucho que ver con las percepciones, con las actitudes, y con la conducta de la población en general, en su triple papel de trabajadores, consumidores y ciudadanos, capaces de formular aspiraciones y demandas. Y hace tiempo que estoy convencido de que es precisamente la sensibilización de la opinión pública hacia los valores y objetivos de calidad de vida, bienestar y tecnología, lo que constituye hoy una de las más eficaces garantías de que disponemos para precipitar los cambios en los niveles de toma de decisiones.

Y no deja de resultar llamativo, y a un tiempo reconfortante, comprobar, que a tenor de estudios muy recientes, la sociedad española empieza a valorar y a respetar a los «investigadores», estima muy positivamente los efectos globales de la investigación científica sobre la sociedad, y es consciente del nexo entre innovación tecnológica y competitividad.

Desgraciadamente, sin embargo, sigue faltando información, análisis, programas y liderazgo, y sorprende que la ciencia y la tecnología sean sistemáticamente olvidadas en debates parlamentarios y en campañas electorales, y que los medios de comunicación sólo recientemente hayan comenzado a presentar como renglón informativo el torrente de avances científico-tecnológicos que están transformando el Planeta. Y no pueden dejar de sorprender las actitudes recelosas frente a todo esto, de una masa más que considerable de empresarios.

Nos falta pues mucho camino que recorrer. A estas alturas, sin embargo, no tengo ninguna duda de que lo cultural es algo que va a marcar irremediabilmente nuestro futuro industrial. De ahí, que el esfuerzo mayor deba dirigirse a lograr la

aceptación de los nuevos esquemas conceptuales que empiezan ya a configurar el futuro industrial de las sociedades occidentales.

Un llamativo ejemplo de irrupción de prácticas empresariales en la problemática cultural, que explica en toda su extensión el significado y alcance económico de la cultura de la empresa, ha sido el espectacular desarrollo en los últimos años de los diferenciales de crecimiento de la economía japonesa y de otras economías de países asiáticos, frente a los niveles de crecimiento de colosos industriales como los Estados Unidos. La explicación no es otra que muchos de los supuestos del «saber heredado» acerca de los componentes culturales de las economías modernas, tales como un alto grado de individualismo, o la orientación temporal al corto plazo, así como su traducción específica en los enfoques conceptuales sobre los modos de gestionar la empresa, han sufrido en los últimos años un riguroso análisis crítico. De tal manera que culturas del trabajo, culturas de la gestión, culturas de la innovación, insertas en la matriz de la cultura general de sociedades como la japonesa, articulada alrededor de supuestos bien distintos de los dominantes en los países occidentales más avanzados, han ido apareciendo cada día más claramente como uno de los factores responsables últimos del notable éxito de aquellas economías.

Así las cosas, e independientemente de que desde instancias ajenas a la empresa deben de desarrollarse nuevos esquemas conceptuales, entiendo que existen tres desafíos concretos a los que la industria española deberá hacer frente en los próximos años. Son la cultura de la calidad, la cultura de la organización, y la cultura de la cooperación.

La cultura de la innovación tecnológica y de la calidad

En primer lugar la cultura de la calidad. Porque para consolidar la posición competitiva de España en los mercados internacionales es preciso reorientar la fabricación de los productos de demanda y contenido tecnológico medio/bajo hacia los de demanda y contenido tecnológico alto. Este tipo de industrias exigen dos condiciones: un gran esfuerzo tecnológico para mejorar la eficacia de los procesos y aún más para la diferenciación cualitativa de los productos, y una mano de obra cualificada. Y es que la rémora en la generación de nuevas tecnologías y de su incorporación a los productos de la empresa española tiene un doble origen, que ya hemos comentado. No es otra que la reducida tasa de cobertura tecnológica de nuestras empresas, y la falta de formación técnica de los empleados.

Hay que destacar respecto al escaso esfuerzo tecnológico de nuestra industria, que éste recae principalmente sobre el sector público⁷⁶ y que nuestras em-

⁷⁶ Según la OCDE, el sector privado español ejecuta exclusivamente el 54,7% del total del gasto de I+D, el porcentaje más bajo de los países desarrollados.

presas muestran una menor propensión hacia actividades de I+D que la de sus competidoras en el exterior. Así las cosas, parece evidente que es preciso acelerar el cambio cultural en la empresa que priorice la atención en los procesos tecnológicos, a lo que puede contribuir el Gobierno, favoreciendo el tratamiento fiscal de este tipo de operaciones, que ya cuentan con importantes ayudas en nuestro país. Además, habrá que evitar la dispersión de los esfuerzos, concentrándolos en los de mayores perspectivas y en la dinamización de redes de infraestructuras regionales especializadas en la investigación tecnológica industrial.

No se trata, sin embargo, tanto de polarizar la investigación en tecnologías puntas, como de incrementar la asimilación e interiorización de éstas por la organización empresarial, puesto que está probado que la obtención de ventajas competitivas depende más de la capacidad de aprendizaje de las empresas que de la radicalidad de las innovaciones. Habrá que elevar el nivel de la formación técnica de los empleados (uno de los más bajos de la Unión Europea), tanto más cuanto que se ha demostrado que la eficacia de éstos depende más de la formación en las empresas que del nivel de la educación impartida en los centros de enseñanza habituales. En consecuencia, y habida cuenta del relativo fracaso que ha tenido en nuestro país la formación profesional, será preciso recuperar los planes de formación intraempresarial sobre tecnologías específicas y sobre los modelos de participación e integración de cada empresa.

En todo caso, nuestra preocupación por la calidad de los productos característica de la industria española es escasa en relación con la de los países desarrollados. Y son muchos los que opinan que por encima de otros factores no desdeñables, el haber situado la calidad en el eje de la política empresarial (Quality First) es la clave del éxito de la industria japonesa en el mundo. Una calidad que se caracteriza por abarcar todos los niveles de la producción (Calidad total), y que se traduce más a la consecución de «cero defectos» (la reducción de los costes de la no calidad puede alcanzar cifras entre el 10-40% de la facturación) que a la corrección de los mismos. Por ello la asimilación de esta cultura a todos los niveles, pero dinamizada desde la Dirección, es especialmente importante en los momentos actuales en los que las empresas más dinámicas están pasando de los sistemas de producción en masa (modelo Ford) a la producción más ajustada y plegada a las diversidades de los clientes, en los que, si son útiles los modelos taylorianos de producción, son aún más adecuados los modelos de integración empresarial en los que son primordiales la creación, la transferencia de información y la motivación, que han convertido al elemento humano en el factor clave de la competitividad⁷⁷.

⁷⁷ Está demostrado que la productividad depende más de la formación del personal que de la inversión en capital. El crecimiento proveniente del cambio tecnológico depende en un 50% de la educación y un 15% de la inversión en equipo (Nussbaum, 1988).

La cultura organizativa

La cultura de la organización es otro reto. Los teóricos conceden una importancia creciente a los aspectos organizativos y procesales de las empresas como factores destacados de competitividad. Y estudios comparativos del éxito de las empresas en el mundo ponen de manifiesto que la verdadera ventaja de éstas no reside tanto de los factores tecnológicos como en sus modos de gestión, es decir, en la forma de trabajar y de combinar los recursos disponibles. Y es que, en un mercado crecientemente globalizado, son más fáciles de copiar las técnicas materiales que las capacidades dinámicas de las empresas. Estas se concretan, principalmente, en la combinación más adecuada de la especialización y de la división de funciones, que facilite la mejor explotación de los recursos y capacidades, en la acertada distribución de responsabilidades entre los distintos niveles y puestos de trabajo. Precisamente es la dificultad creciente de mantener las ventajas competitivas vía costes la que viene forzando a las empresas de los países desarrollados a ensayar innovaciones organizativas (cadenas de montaje, estructuras multidivisionales, segmentación y externalización, alianzas estratégicas de comercialización o de localización de las actividades I+D, sistemas de recompensa, política de recursos humanos, etc.), que les permitan mantener y reforzar la competitividad de sus negocios.

El desarrollo y la implantación de esta cultura organizativa asentada en la buena reputación, en el dominio de las destrezas y habilidades tecnológicas específicas, y en una relación estable e implicativa con proveedores y clientes, exige, entre otras cosas, unos sistemas de información abundantes y fluidos, en todos los sentidos, que no se casa con modelos organizativos tradicionales que priman en exceso la autonomía departamental frente a la mayor funcionalidad de los equipos interdepartamentales cada vez más valorados. Esta concepción más unitaria y competencial de la empresa exige tiempo, por lo que está reñida con la obsesión por la obtención de resultados financieros a corto plazo, característica de las empresas de corte anglosajón, frente al funcionamiento más sólido de los modelos organizativos japonés y centroeuropeo (cuadro 6).

La configuración organizativa de las empresas, el grado de implicación de los equipos directivos y, sobre todo, el horizonte temporal de los objetivos prioritarios de los mismos, están relacionados también directamente con el modelo de relaciones propiedad-dirección, que se convierte, por tanto, en uno de los factores relevantes de la competitividad empresarial. Dos grandes modelos se pueden distinguir al respecto de la estructura de propiedad de las empresas. Las empresas de tradición inglesa y estadounidense apenas recurren a la financiación bancaria a medio y largo plazo, y cuentan con una enorme dispersión del accionariado. Las empresas de tradición alemana y nipona dependen en gran medida de la financiación bancaria, y en el caso japonés, cuentan con una concentración relativamente alta de los accionistas⁷⁸.

⁷⁸ Salas Fumas, V., «Factores de la competitividad empresarial: Consideraciones generales», (1980), p. 387.

Cuadro 6
PERFILES COMPARADOS DE LOS SISTEMAS SOCIALES JAPONÉS (J)
Y AMERICANO (A)

<i>SISTEMA J</i>	<i>SISTEMA A</i>
<p>Organización Participativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición amplia de puesto de trabajo y asignación colectiva de tareas. • Comunicación horizontal. • Desarrollo de habilidades contextuales • Primas con base en resultados colectivos y salario 	<p>Organización Jerárquica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Especialización en las tareas y asignación individualizada de las mismas. • Comunicación vertical. • Desarrollo de habilidades exigidas por la tarea • Salario fijo o incentivos individualizados
<p>Mercado interno de Trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación posterior a la incorporación al trabajo y, en gran parte, específica. • Estabilidad en el empleo. • Promoción lenta complementada con jerarquía de estatus y salarios: «puerta de entrada» en niveles bajos. 	<p>Mercado Externo de Trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación específica previa a la incorporación al trabajo. • Movilidad de entrada y salida. • Competencia para descubrir pronto a los mejores y promocionarlos: salarios referidos a puestos de trabajo.
<p>Financiación Bancaria</p> <p>Poder Compartido</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación de los trabajadores en el nombramiento de los agentes. • Gerente mediador entre intereses de accionistas y trabajadores. • Participación activa de los bancos en procesos de reorganización, resueltos internamente. 	<p>Autofinanciación</p> <p>Poder Centralizado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poder político restringido a los accionistas • Gerente al servicio de los accionistas o persiguiendo intereses propios. • Procesos de reorganización a través del mercado de control de empresas.
<p>Cooperación Inter-Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuasi-integración y estabilidad de relaciones con proveedores. • Empresas comunes, acuerdos de colaboración en I+D. 	<p>Competencia Inter-Empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rivalidad frente a proveedores. • Restringidos por las leyes de defensa de la competencia.

Fuente: Salas (1993).

Las repercusiones de uno u otro modelo sobre la gestión de las empresas son bastante importantes. Poster ha demostrado⁷⁹ que, el modelo alemano-japonés propicia la propiedad a largo plazo y la participación de los accionistas en los consejos de administración, eliminando las restricciones a la propiedad conjunta de deudas y recursos propios y a la participación de inversores institucionales. Los efectos de estas variables sobre la competitividad se han revelado, en general, más positivos que los esquemas gerenciales más preocupados por los beneficios actuales o el valor de las acciones a corto plazo.

La estructura patrimonial de las empresas españolas se caracteriza por la insuficiente separación entre propiedad y gestión, salvo en los sectores regulados (energía, telecomunicaciones, banca) por su necesidad de grandes volúmenes de fondos. Esta situación, en general, propicia la adopción de medidas predominantemente conservadoras. Según se desprende de la información de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, el accionista principal en nuestro país es mayoritario en la mitad de nuestras empresas, y los cinco primeros accionistas representan la mayoría de capital en más del 80% de éstas. Esta estructura patrimonial no propicia el modelo gerencial de corte «managerial», que es el que mejor aprovecha las posibilidades de la especialización, favorece la armonización de los intereses entre accionistas y trabajadores, y contribuye a la dinamización de la cultura de integración entre los intereses de la empresa y de los trabajadores. Es decir, todo lo que repercute favorablemente en la capacidad de adaptación de las empresas. Añadamos por ello que la alta concentración del accionariado genera una escasa diversificación de riesgos, que afecta negativamente en la acumulación de activos intangibles (formación, investigación, diferenciación), por cuanto que la lenta acumulación de éstos aumenta la incertidumbre de los rendimientos financieros actuales.

La cultura de la cooperación

En cuanto a la cultura de la cooperación, la persistencia durante largos años de unas relaciones predominantemente reivindicativas ha situado las relaciones empresa-trabajadores en unas coordenadas de casi permanente confrontación, que no se adecúan a la nueva situación de la economía mundial. La mejora de la competitividad de la empresa española, en el nuevo marco de la economía mundial, exige un nuevo tipo de relaciones empresa-sindicatos para hacer frente a una gama de problemas mucho más amplia y compleja que los que caracterizaban el marco económico más cerrado en el pasado.

Empresarios, directivos y trabajadores deben hacer un esfuerzo por adaptarse a esta nueva situación que exige una mayor implicación de todos los emplea-

⁷⁹ «El defectuoso sistema de inversiones de capital en Estados Unidos», *Harvard Business Review*, n.º 54, pp. 18-39.

dos en los órganos de gestión, y por tanto, en los canales de información, de las empresas, a fin de estimular una motivación por parte de éstos, absolutamente necesaria para llevar adelante los ineludibles procesos tecnológicos y de diferenciación cualitativa de los productos. Este marco operativo exige una política retributiva estimuladora, plegada a las variaciones de la productividad de los distintos sectores y puestos de trabajo, en un marco de funcionamiento de los mercados más abierto y liberalizado.

CONCLUSIONES

Quiero terminar repitiendo lo que al principio de mi intervención señalaba. Mi intención esta tarde no ha sido otra que aportar una visión panorámica de la industria española desde el punto de vista de la competitividad, y plantear la necesidad de un debate que contemple un plazo más amplio y una mayor participación directa e todos los interesados, que es lo que estamos haciendo habitualmente.

Soy de la opinión de que no deberíamos abrir ese debate si no es con plenas garantías de éxito. Un debate amplio, que no se reduzca a la simple contemplación de las correcciones técnicas jurídicas y políticas necesarias para eliminar los obstáculos a la mejora de la competitividad. Un debate que se residencie tanto en los sujetos activos como en los pasivos, es decir, tanto en los actores directos del sistema de ciencia-tecnología-industria-empresa, como en la sociedad en general, que también debe tener mucho que decir, a través de los instrumentos que proceda. Aunque pienso que la Universidad y las Academias deberían de alguna manera de tener una voz preferente, al menos en los planteamientos conceptuales del problema, que son muchos.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- ARROYO, L., y CASTILLO FRAILE, M.: «La tecnología y la empresa», *Europa y la competitividad de la empresa española*, Ariel, 1993.
- BARRET, S.: «On the nature and significance of international environmental agreements», mimeo, London Business School, mayo, 1989.
- CALVO, J. L., y LORENZO, M. J.: «La dimensión de las PYMES españolas: comparación con la CE», *Economía Industrial*, n.º 284, *Pequeña y Mediana Empresa*.
- CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ: *Política industrial y crecimiento económico. Reflexiones en torno al Libro Blanco del Ministerio de Industria, 1995*.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: *Étude sur le taux d'intérêt et frais collatéraux des crédits bancaires aux PME dans la Communauté. Etats Unis et Japon*, Décembre 1993.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: *Observatorio europeo de las PYME*, Sep. 1994.
- *Una política de competitividad industrial para la Unión Europea*, 1994.

- CUERVO-ARANGO MARTÍNEZ, C.: «Las relaciones banca-industria en España. Estado de la cuestión», *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel Economía, 1992.
- CUERVO GARCÍA, A.: «El papel de la empresa en la competitividad», *Papeles de economía*, 1993, n.º 56
- ECONOMÍA INDUSTRIAL: *La cooperación intraempresarial a escala local* (I y II), n.º 286-287, julio-agosto, septiembre-octubre 1992.
- ECONOMIE EUROPEENNE: «Situation financiere des entreprises industrielles», février, 1995.
- ENGLANDER, A. S., y GURNEY, A.: «La productivité dans la zone de l'OCDE: les déterminants a moyen terme», *Revue économique de l'OCDE*, printemps 1994.
- ESPIÑA MONTERO, A.: «El debate sobre la competitividad: prioridades industriales y estrategia de internacionalización de la economía española», *Hacienda Pública Española*, 129-2/1994, pp. 7-46.
- FERNÁNDEZ, E.: «La posición competitiva de la economía española: una óptica global», *Papeles de Economía*, n.º 56, 1993, pp. 14-22.
- GONZÁLEZ, F.: «Un proyecto político para la competitividad», Intervención en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, 15-12-94.
- GORDO, E., y L'HOTELERIE, P.: «La competitividad de las manufacturas españolas frente a las de la OCDE», *Papeles de Economía*, 53, 1993.
- GUASCH, M.: «Estrategias ante la globalización de los mercados», Ariel Economía, 1992.
- MARTÍN, C.: *La competitividad de la industria española*, Fundación Empresa Pública, Nov. 1991.
- «Principales enfoques en el análisis de la competitividad», *Papeles de Economía* n.º 56, pp 2-13, 1997.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA: *Informe sobre la Industria Española*, 1991.
- *Una política industrial para España. Una propuesta para debate*, 1994.
- *Libro Blanco sobre la industria española*, 1995.
- OCDE: *Politiques industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel 1994*.
- REVUE D'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE, Numéro Spécial: *PME-PMI et économie industrielle*, n.º 67, 1er. trimestre 1994.
- SALAS, V.: «La empresa: un análisis económico frente a Europa», *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel, 1992.
- SÁNCHEZ ASIAÍN, J. A.: «El déficit tecnológico español como problema económico y cultural», intervención en la Sesión de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 8 de junio de 1993.
- «Algunos comentarios en torno al déficit tecnológico», intervención en el acto de clausura de las Jornadas «Medios de Información y Cultura Tecnológica», 16 de julio de 1993.
- «El cambio tecnológico, la innovación y la formación de los ingenieros», Lección inaugural de la Universidad Politécnica de Barcelona, 13 de septiembre de 1993.
- SÁNCHEZ, M.ª P.: *Los grandes retos de la economía española en los noventa*, «El desarrollo tecnológico, factor clave de la competitividad. Las nuevas teorías sobre la innovación tecnológica», Pirámide, 1993.
- SEGURA, J.: «La competitividad de la economía española», *Europa y la competitividad de la economía española* Ariel 1992.
- VERDAGUER, E.: «El concepto de competitividad», ICE, n.º 2436, pp. 3255-3258.