

Industria y política industrial en España

Rafael Myro Sánchez

En primer lugar, me gustaría agradecer al Gobierno de las Islas Baleares su amable invitación. Siento no hablar catalán, mi apellido es de origen catalán pero no tengo el placer de conocer esta lengua. También quiero agradecer expresamente al consejero y al director general sus amables invitaciones, así como disculparme ante ustedes por el retraso en mi llegada.

Hay quien cree que no estamos en condiciones de jugar la Champions League en el tema de la economía, y en particular en el tema de la industria. De hecho, recientemente se han celebrado unas jornadas con esa pregunta como título, cuestionando que estemos en condiciones de jugar en la liga internacional, dado que estamos atravesando una crisis de envergadura en el ámbito industrial.

Desde luego, la industria todavía no ofrece signos de repunte en el crecimiento, o mejor dicho, los ofrece aquí en Baleares, pero no en el resto de España. Si atendemos a los datos del tercer trimestre de 2009, parecen apoyar la idea extendida de que en los años anteriores, que han sido muy expansivos, hemos perdido el tiempo en muchos terrenos, entre ellos, en el industrial. Yo no lo creo, pero este es precisamente el debate en el que quiero situarme. Hay quienes creen que hemos perdido el tiempo, entre otras cosas, porque no hemos cumplido un deber fundamental: el de abrir todavía más nuestra industria al exterior. Según ellos, deberíamos lanzar la industria más a los mercados internacionales, aprovechando un contexto relativamente favorable del comercio internacional, que no será el de los próximos años. De esta creencia se deriva que ahora tendremos que hacer una tarea que ya debíamos haber hecho y que hoy resultará más difícil llevar a término. Y naturalmente quien así piensa considera que el déficit que tiene el comercio exterior de las manufacturas españolas es la expresión de su debilidad competitiva, y que el escenario de crisis no favorece precisamente la consecución de mayores fortalezas y de mayores ventajas competitivas, haciendo más difícil alcanzar la recuperación.

El desiderátum de los liberales se resume en el famoso dicho que “la mejor política industrial es la que no existe”, y pide a los gobiernos que dejen que las empresas se muevan solas, sin ponerles trabas y sin otorgarles ningún apoyo. Éste es el *leitmotiv* de muchos políticos y de muchas comunidades autónomas.

Se oye decir en muchas comunidades que en este país no hay empresarios. Los propios empresarios lo dicen, anotándolo como una gran lacra con la que tenemos que contar. En relación con ello, una tesis muy interesante de William Baumol dice que el número de empresarios es algo que se puede considerar dado en cada economía, mientras que lo que es variable, o no está dado, es el número de quienes, teniendo capacidad empresarial, se dedican a producir e innovar. Es decir, lo que no está dado es el marco de incentivos que hace que una persona con talento que quiere crear productos y además quiere ganar dinero creándolos se dedique a hacerlo en lugar de elegir alternativas menos provechosas para la sociedad. Es pues el marco de incentivos general el que no está fijado; y por ello, a veces, los incentivos no son los adecuados.

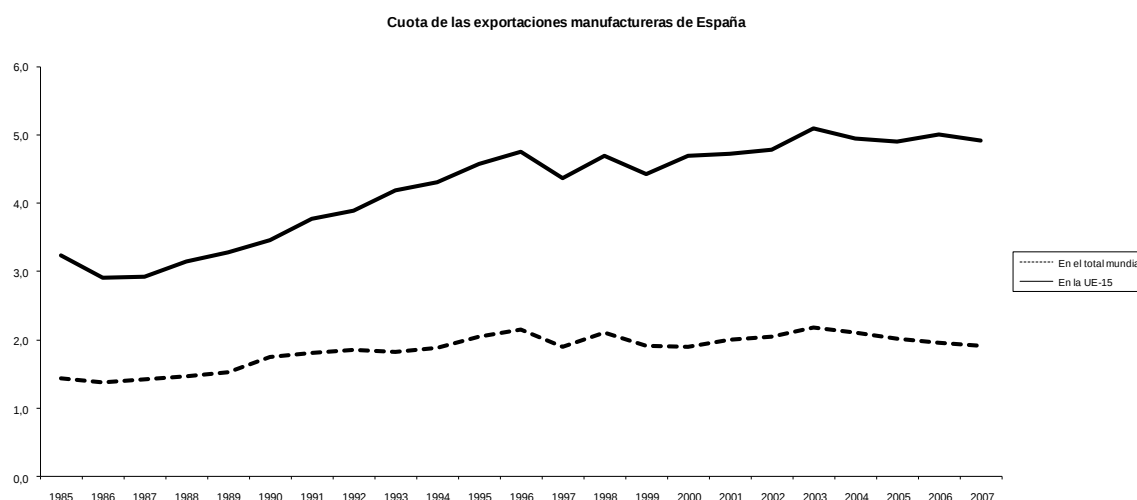
Cuando empiezo las clases en la universidad, pregunto a los alumnos quien quiere ser empresario, y solo después de repetir dos o tres veces la pregunta alguno levanta la mano, haciendo un acto de arrojo y de valentía. El marco de incentivos para el desarrollo empresarial en este país es parco por muchas razones. Entre otras, porque la visión del empresario que se transmite desde la política, tanto desde el ámbito situado más a la derecha del arco parlamentario, como desde el emplazado más a la izquierda, es muy poco gratificante para un joven que está empezando su carrera. Con frecuencia, la imagen del empresario que se recibe desde uno de los dos lados es la de un señor o una señora muy conservador en ideas y actitudes, y la que se recibe desde el lado político opuesto es la de un explotador. Tenemos una gran tradición de este tipo de ideas e imágenes, que no favorece la creación de figuras empresariales, y esto sí que es una lacra importante.

Volviendo a la política industrial en España, abordaré el tema de la competitividad revelada de las manufacturas españolas, así como de sus factores determinantes. Lo haré como base para sustentar algunas líneas de política industrial muy generales, aprovechando también lo que expuso el ponente anterior, Joan Martí.

Reitero que quiero combatir la idea frecuente de que hemos tenido unos años de excesivo gasto y desaprovechados en términos de crecimiento equilibrado y de desarrollo de las manufacturas, y que ahora habremos de pagar en una larga y costosa etapa de recuperación. Yo no creo para nada en esta posición y, para justificar mi opinión, se verá si la competitividad revelada de nuestra industria, es decir, la que se manifiesta en el comportamiento de nuestra producción y exportaciones, es efectivamente tan débil como se dice o no. Además se verán también qué factores pueden estar minándola, como vía para establecer algunas orientaciones de política industrial.

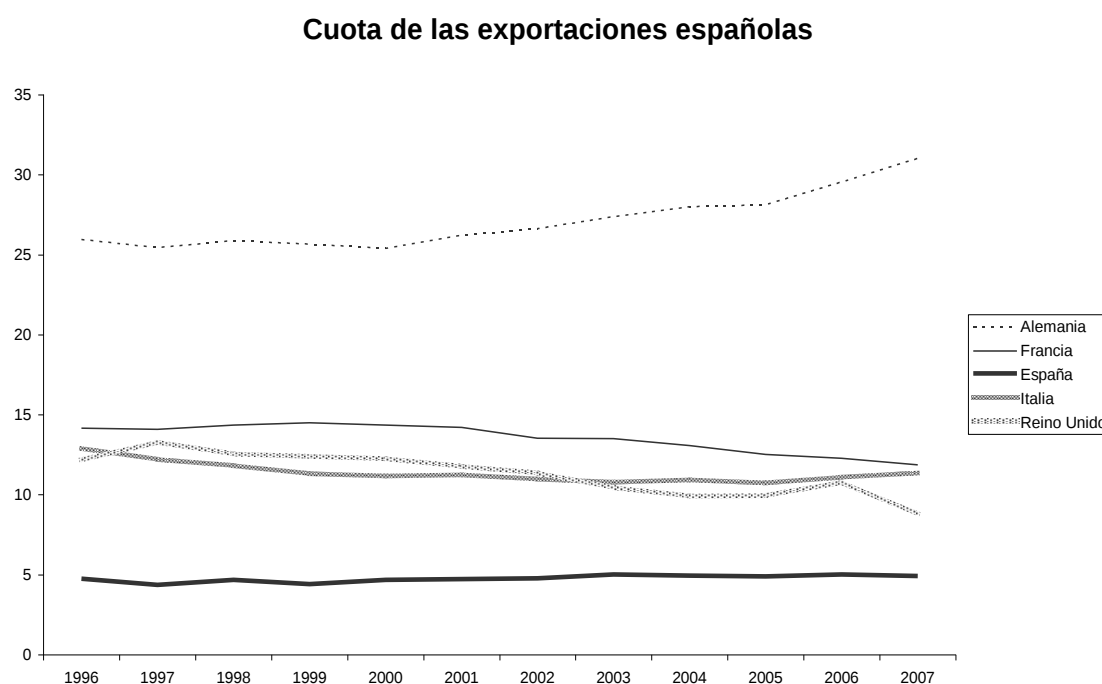
La competitividad exterior de una industria —después hablaremos de la interior— se mide por su cuota de participación en los mercados internacionales, que refleja simplemente el peso que nuestras empresas tienen en los mercados exteriores. En el gráfico 1 se observan tanto la cuota en el total mundial como en el conjunto de la UE-15 (la línea más elevada). Ninguna de ellas no ha experimentado un gran deterioro en todo el periodo reciente. Ciertamente es que primero muestra un rápido crecimiento que más tarde tiende a detenerse, dando pie a pensar que realmente se experimentan ciertos ahogos en nuestra capacidad expansiva exterior, pero el mero hecho de que la cuota se mantenga no es nada despreciable. A primera vista, no parece tal rasgo expresar una baja competitividad o una situación competitiva débil.

Gráfico 1



Es más, en términos comparados, nuestra cuota exportadora dibuja una trayectoria solo un poco más pobre que la de Alemania, que es un campeón de la exportación (ver el gráfico 2). La evolución española es mejor que la de Italia, Reino Unido y Francia, países en los que aparecen síntomas de mayores debilidades. Las diferencias de nivel que se evidencian entre países tienen que ver con el tamaño que poseen las economías. Si se comparan las exportaciones manufactureras con el PIB, por ejemplo, o con el PIB industrial, en España los niveles son solo algo más bajos que en Francia o en Reino Unido, y, desde luego, bastante más bajos que los de Alemania, que destaca sobre todos. España no está, pues, muy desnivelada, aunque es verdad que hay una falla, un escalón que subir en la proyección de nuestros productos hacia los mercados internacionales. Pero no debe medirse ese escalón por las diferencias que aquí se establecen entre países, puesto que, como ya he señalado, estas tienen que ver principalmente con la dimensión de las economías.

Gráfico 2



Incluso en los sectores donde España no tiene una especial tradición, el comportamiento en términos de exportación no ha sido malo. Se puede observar en el cuadro 1 que en el período 2000-2005 incluso en las TIC, donde los españoles no somos especialistas, las exportaciones crecieron a una tasa media del 6,5 %, las del automóvil crecieron un 9,1 % y las de confección lo hicieron a un ritmo del 15,8 %. Aquí España muestra mejores posiciones que en el textil. En el calzado hay un grave problema, como ya se ha mencionado. Yo no insistiré más sobre eso. El crecimiento total de las exportaciones fue de un 11,1 % en ese mismo periodo. Se puede ampliar el número de años, acercándose a hoy, y lo dicho sigue siendo válido. Actualmente, nuestras exportaciones se están recuperando tan rápido como en Alemania, y más que en Francia y en Gran Bretaña.

Cuadro 1

<i>Crecimiento de las exportaciones en sectores clave (2000-2005)</i>							
	TIC	Automóvil	Textil	Confección	Calzado	Total	Impacto TIC en Total
España	6,5	9,1	7,2	15,8	3,8	11,1	0,4
Alemania	11,6	13,8	6,1	11,1	11,1	13,0	1,4
Reino Unido	0,9	8,5	2,9	3,2	2,3	6,1	0,2
Francia	-0,9	10,2	2,5	9,4	11,8	7,8	-0,1
Irlanda	-0,9	-10,2	0,1	2,5	-3,4	7,7	-0,3
Finlandia	4,7	15,2	4,5	4,9	5,6	7,3	1,3
Italia	4,0	8,8	4,1	9,0	5,6	8,9	0,2
EU-15	7,0	14,1	5,9	9,1	6,7	11,1	1,1

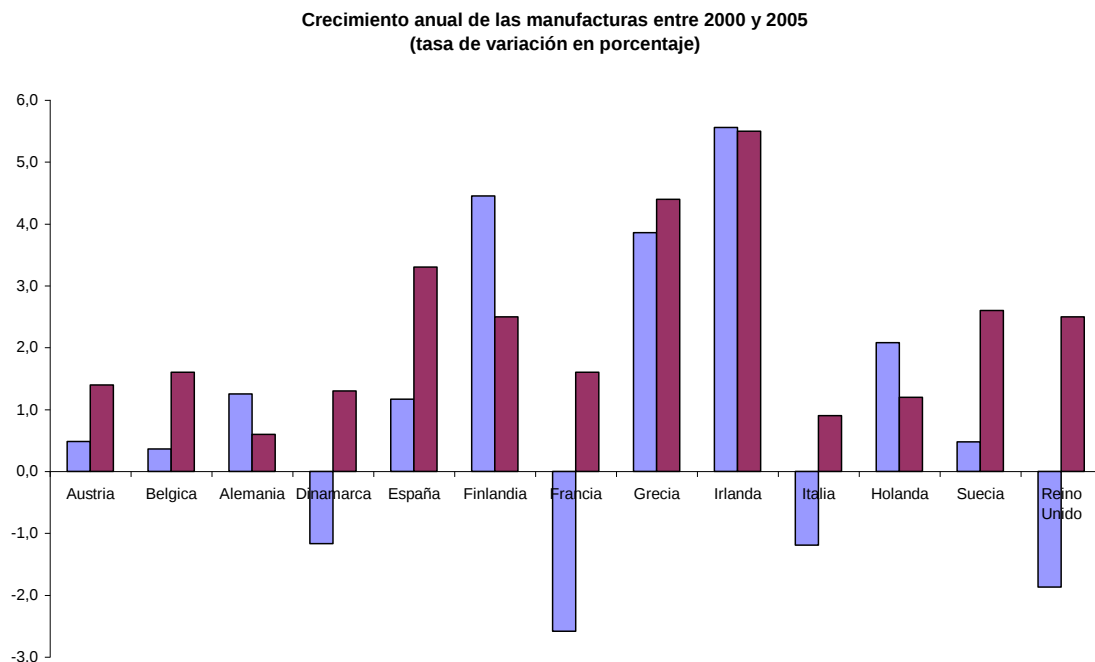
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, Comtrade

Adicionalmente, cabe destacar algunas curiosidades de lo que ocurre en Francia y en Reino Unido. Ambos países muestran en el ámbito de las TIC un crecimiento exportador escaso, un 0,9 % y un -0,9 %, respectivamente, de forma que el comportamiento español es bastante notable en términos comparados. Incluso en la industria del automóvil, donde España ha perdido cuota, el crecimiento es superior al de Reino Unido. A juzgar pues por estos datos, no parece que las exportaciones españolas hayan ido mal en todo este período, en términos de la participación en los mercados internacionales. Y esto debería dar algo de confianza en el sistema productivo. Lo que producimos no es tan malo y cabe matizar la necesidad de cambiar el patrón productivo, el modelo productivo. Yo creo que hay que cambiar el modelo productivo, pero en muchas otras cosas, y no tanto en el patrón productivo industrial, que se encuentra asentado en una tradición de desarrollo tecnológico particular como la de cualquier otro país.

Respecto a la competitividad de esa industria en el mercado interior, hay que señalar en primer lugar que hoy casi no tiene sentido distinguir entre mercado interior y exterior, porque tenemos un mundo globalizado. Aún así, los análisis realizados muestran que sigue existiendo un efecto frontera importante; es decir, nos cuesta menos comprar en la provincia española de al lado que comprar en una provincia que dista lo mismo de la nuestra y está situada en Francia o en Portugal, y por tanto existe un efecto frontera que hace que el mercado interior esté relativamente protegido. Por lo tanto, es bueno saber qué pasa en el mercado interior.

El crecimiento del mercado interior español ha sido parco en este periodo. Hemos vivido una expansión en el mercado nacional muy importante y nuestra industria ha crecido a una tasa del 1,5 % anual, que es reducida. Pero si eso se compara con otros países no resulta tan negativo. En el gráfico 3, la columna en azul es el crecimiento de la industria y la columna en morado es el crecimiento del PIB. Se observara que tanto Dinamarca como Francia, Italia y Reino Unido muestran en todo este periodo caídas en su PIB industrial, que se traducen en reducciones del empleo muy notables; España, no. Se podría pensar que España se ha beneficiado por el hecho de que su PIB creció mucho, pero también lo hicieron los de Francia, Suecia o Reino Unido, y no se ve el mismo avance en las manufacturas. Si bien el efecto expansivo de la demanda interior ha ayudado, también lo ha hecho en otros países. Lo que esto quiere decir es que España se defendió bastante bien en el mercado interior, sin que ello signifique que consiguiera una gran evolución, y desde luego este es el único punto que a mí me suscita un poco de preocupación.

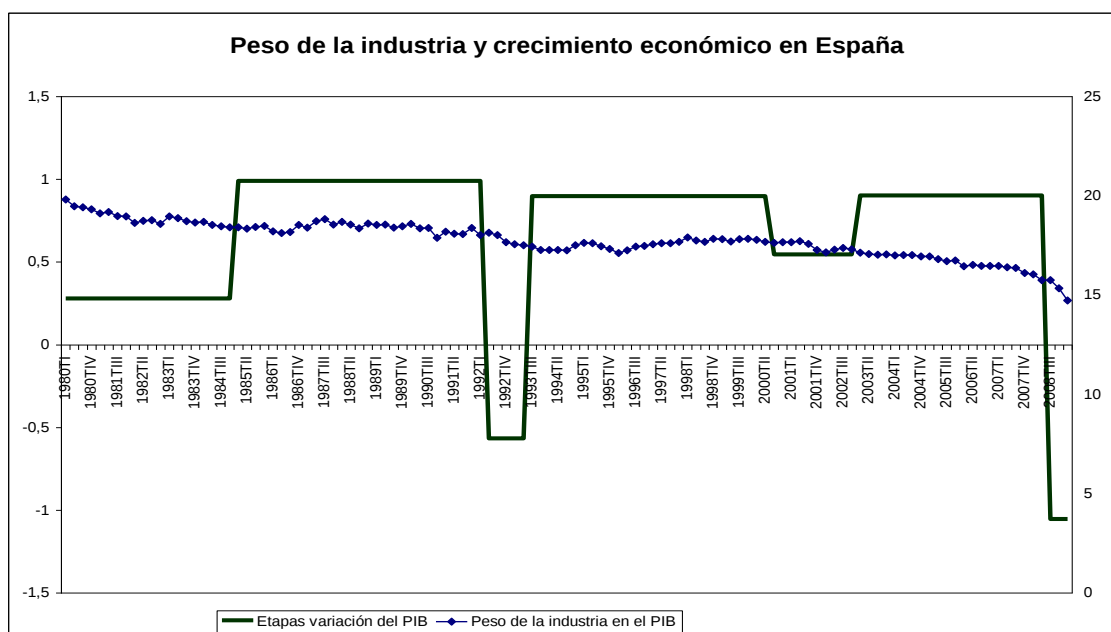
Gráfico 3



En relación ello, el gráfico 4, algo desgarrado, también es interesante. En él se puede observar en puntos la participación de la industria en el PIB en valores constantes, y en líneas continuas, los periodos expansivos y depresivos de la economía. En los años

expansivos la participación de la industria en el PIB se mantiene, mientras que en los depresivos tiende a caer. Pero este último periodo es el único de los considerados en el que hay una expansión económica y la participación de la industria en el PIB tiende a caer. Luego, algo parece haber cambiado atendiendo a nuestra historia reciente. Podría pensarse que parte de la fortaleza que teníamos se ha ido y habría que preguntarse por qué. Sin duda, hay muchas razones, pero la fundamental es que el comienzo del nuevo siglo ha supuesto un cambio drástico en los mercados internacionales. Ese cambio viene marcado por la aparición de China, fundamentalmente, porque India interviene con fuerza en los mercados de servicios, sobre todo de software. También hay otras naciones, como México o Brasil, pero fundamentalmente se trata de China, con una gran diferencia. España, como el resto de los países, se ha visto sometida por primera vez, y con una presión creciente, a una competencia en los mercados internacionales brutal en todo este periodo.

Gráfico 4



¿Y este factor explica también la paralización de la ganancia de cuota en las exportaciones? Probablemente sí, ya que son los chinos los que ganan peso en las exportaciones mundiales. Pero eso mismo hace significativo y valioso que la cuota española se haya mantenido. El mismo fenómeno explica el parco crecimiento en el mercado interior, que si se quitan los sectores más afectados por esa competencia (el

textil, la confección y la electrónica) se eleva a una tasa anual de prácticamente el 1,8 %, que no está mal.

Este es pues un escenario nuevo en el que hemos de situarnos, y que todo el mundo conoce, pues en estos años se ha estado hablando continuamente de él. Por tanto, a mi no me parece que España muestre particulares debilidades competitivas: no tiene la industria más competitiva del mundo, eso está claro, ni tampoco la cuota de mercado internacional que debería tener, pero sí tiene fortalezas importantes que han resistido muy bien toda esa presión competitiva en los mercados internacionales. Mejor que otros países de nuestro entorno.

Respecto a cada una de las regiones, la industria balear coincide en líneas generales con lo expresado para la industria nacional. Los datos de la Contabilidad Regional, que se recogen en el cuadro 2, expresan un crecimiento moderado, similar al de España, de un 1,5 % anual en todo el periodo hasta 2006, último año para el que se ofrecen datos. Los sectores de especialización —alimentos, textil, calzado, madera y otras manufacturas— se han visto más afectados. En cambio, hay sectores con un crecimiento muy sobresaliente. Llama la atención —a mi me preocuparía sobre todo este tema— una respuesta limitada en términos de productividad. La productividad en los distintos ámbitos de la industria balear crece un 0,6 % como media en el periodo 2000-2006, pero hay disminuciones en alimentos; en la industria de madera y corcho; en otros productos de minerales no metálicos, que son importantes aquí; en maquinaria y equipo mecánico, que también tiene su importancia, y en fabricación de material de transporte.

Cuadro 2

Contabilidad Regional de España

BALEARS (ILLES)

	VAB	Empleo	Pvdad
Industria	1,5	1,0	0,6
DA Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-4,3	-0,9	-3,2
DB+DC Industria textil y de la confección;	-0,8	-5,1	4,3
DD Industria de la madera y el corcho	2,5	3,0	-0,6
DE Industria del papel; edición y artes gráficas	5,8	3,6	2,6
DG Industria química	1,7	-10,9	8,2
DH Industria del caucho y materias plásticas	-3,0	-8,2	3,6
DI Otros productos minerales no metálicos	3,2	4,4	-1,4
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos	5,7	4,7	1,3
DK Maquinaria y equipo mecánico	6,7	8,1	-2,1
DL Equipo eléctrico, electrónico y óptico	5,5	0,0	5,5
DM Fabricación de material de transporte	3,6	6,7	-4,5
DN Industrias manufactureras diversas	-1,3	-2,3	0,8

En algunos casos, estas caídas en la productividad se unen a ganancias de empleo importantes. De forma que, como en otras regiones españolas, la caída de empleo en la industria balear —hasta donde yo sé, usando datos atrasados— es escasa, e incluso está habiendo una recuperación en el último trimestre del 2009.

Hemos realizado recientemente un análisis sobre crecimiento y empleo, en el que por razones de espacio nos hemos visto limitados a recoger solo las regiones con más peso industrial de la Unión Europea, con más densidad industrial, lo que ha limitado las regiones españolas consideradas a los casos de Cataluña, Madrid y País Vasco. En él se muestra que desde 2000 a 2005 tuvo lugar una caída demoledora del empleo industrial en la mitad sur de Francia, en toda Italia y en una parte muy apreciable de Gran Bretaña, y, por consiguiente, una concentración de la industria europea en torno al núcleo cercano al gran mercado centroeuropeo. España no participó de esa pauta, ni Cataluña, ni Madrid, ni País Vasco. Baleares, tampoco. Nosotros creamos empleo. Eso no quiere decir que los españoles no tengamos motivos para preocuparnos por lo que ha pasado.

¿Qué factores han limitado la competitividad industrial? En primer lugar, un estancamiento muy notable de la productividad del trabajo. Respecto a ello, tuve una discusión en un debate que hicimos recientemente organizado por el periódico

Expansión con los representantes de la CEOE. Ellos asumen como dado que la industria española ha perdido competitividad, y parecían querer achacar parte de la responsabilidad de ello a alguien, no sé si al sector público, al que pedían reducciones en las cotizaciones sociales. Yo les dije que, si como conjunto de empresarios creen que la industria española ha perdido competitividad, no deberían centrar su atención en los aspectos fiscales. Pedían rebajas del Impuesto sobre Sociedades, lo que desde luego se puede discutir. Pero por lo que en realidad deberían preocuparse es porque la productividad no ha crecido y, hasta donde sabemos, la productividad no es un asunto de la Administración pública, al menos directamente. Si la productividad no crece, los empresarios deberían tener una explicación del por qué. Yo, en ese debate, dije que tenía mis explicaciones, y que me sorprendía que los empresarios no las tuviesen y llegasen sin más a la misma conclusión que el Gobierno: la pérdida de competitividad. También es la opinión de los sindicatos, del Banco de España, etc. Participan de esta idea de que ha habido demasiados excesos en años anteriores y que nuestras bases competitivas flaquean. Yo creo en cambio que siempre han flaqueado en algún punto, porque no tenemos una industria muy potente, pero la que tenemos posee suficiente solidez.

En todo caso, el estancamiento de la productividad es palpable. Tal como se observa en los datos recogidos en el cuadro 3, la productividad en las manufacturas, medida como el valor añadido por ocupado, pasó de 34,7 mil euros a 37,2 de 2000 a 2007, un ligero avance. La UE-25 pasó de tener el 89 % de la productividad en su conjunto al 68 %, una caída demoledora en términos comparados. El salario en España ha subido un poquito más que la media, y no porque los trabajadores exageraran sus peticiones de aumentos salariales (los salarios crecieron menos de lo que subieron los precios y los propios análisis del Banco de España reconocen que el crecimiento de los precios estuvo en este período sobre todo guiado por los márgenes empresariales, que aumentaron), pasando del 76,4 % de la UE-25 en 2000 al 86,1 % en 2007. Así, el coste laboral unitario —es decir lo que se paga al trabajador por unidad producida— pasó en España del 81 % de la Unión Europea al 126,2 %. Con estos datos, aún tiene más mérito lo que le ha pasado a la industria española. No ha perdido cuota en el

mercado exterior, y en el mercado interior ha seguido creciendo; a esta debacle de costes se les debe añadir la apreciación del euro.

Cuadro 3

Productividad, salarios y precios en las manufacturas españolas comparados con la Unión Europea 25

Magnitudes	España			UE25			España respecto a UE25		
	1995	2000	2007	1995	2000	2007 E	1995	2000	2007 E
A Productividad (VAB por ocupado)*	33,1	34,6	37,2	37,0	43,9	54,5	89,5	78,7	68,3
Avanzadas	36,8	37,3	43,7	33,7	51,9	75,0	109,1	71,8	58,3
Intermedias	40,9	42,7	43,9	47,0	53,8	68,7	87,0	79,3	63,9
Tradicionales	29,9	31,2	33,8	32,4	36,8	42,7	92,2	84,7	79,2
B. Remuneración por asalariado**	19,4	23,1	28,6	26,8	30,2	33,3	72,5	76,4	86,1
C. Coste Laboral Unitario (C= B/A)	0,59	0,67	0,77	0,72	0,69	0,61	81,0	97,1	126,2
D. Deflactor del VAB (Base 100 en 2000)	91,5	100,0	122,5	94,9	100,0	99,6	96,5	100,0	123,0

* Miles de euros del 2000

**Miles de euros

Fuentes : Elaboración propia con datos de INE, CNE y EUROSTAT, *National Accounts*.

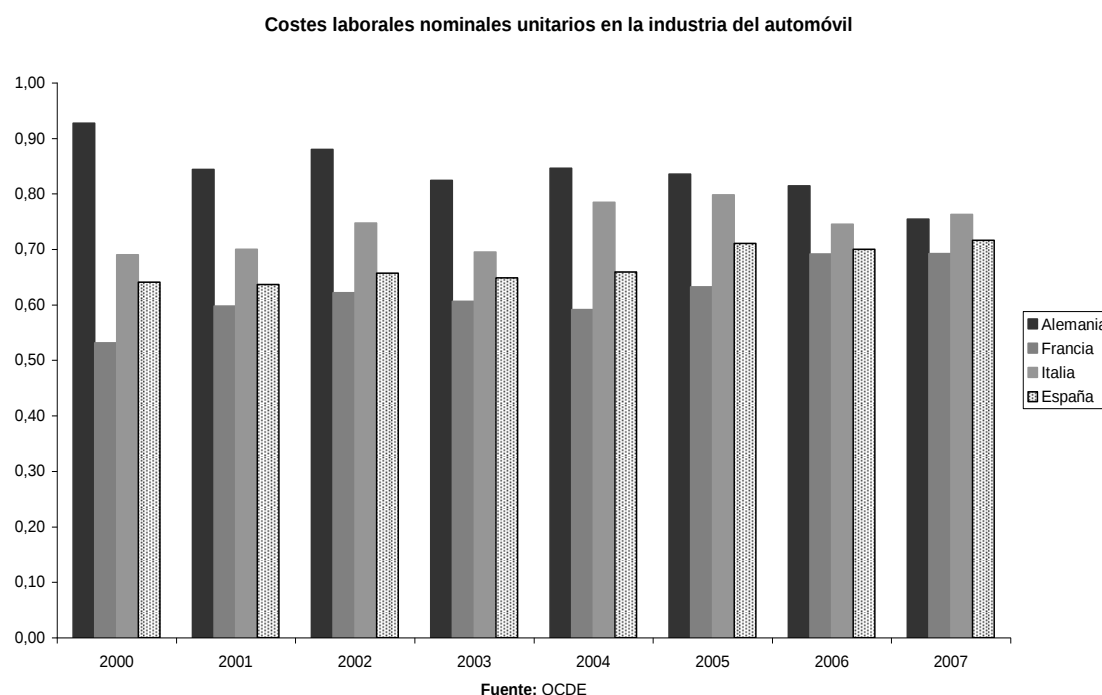
Claro que el problema es la productividad. Pero existe una paradoja en cuanto a ello. Un análisis publicado por el Banco Mundial, referido a los países de la Unión Europea, analiza la rentabilidad de las manufacturas en el período que estamos estudiando aquí, para ver cuál ha sido el impacto de la competencia china. Esta publicación encuentra que hay dos o tres países —no me pregunten cuáles son los otros, pero desde luego España está entre ellos— donde la rentabilidad de las empresas no ha sido en absoluto afectada por la expansión china. España ha tenido un periodo de una rentabilidad formidable, no solo en los servicios y en la construcción, sino también en la industria manufacturera. Basta con ver los datos de la Central de Balances del Banco de España. De ahí que a uno le sorprenda oír a los empresarios decir que hemos perdido competitividad. ¿Qué quieren decir con ello?

Ha habido muchos logros importantes en todo este periodo y un gran afianzamiento de buenas producciones y de mayor presencia en los mercados internacionales. Pero hay un problema de productividad ¿Por qué se han conseguido tales logros a pesar de los problemas de productividad? Por dos razones. La primera, porque las empresas exportadoras han conseguido ganancias de productividad sensiblemente superiores a la media, que es la mostrada en los datos examinados. Y en segundo lugar, porque en las empresas una parte creciente de las exportaciones son de bienes diferenciados, donde la capacidad del empresario para trasladar sus costes sobre los precios es mayor y creciente. Es decir, España ya no está vendiendo mercancías intensivas en mano de obra, y con las que tiene que competir a los precios que nos

imponen, sino que hay cierta capacidad de traslación de costes. Y eso ha sido un factor de salvación, junto al hecho de que las empresas han abordado planes de reordenación de sus negocios que les han permitido ahorrar costes. Por ejemplo, han ahorrado costes en los consumos intermedios, los han importado cada vez más, han externalizado producciones y han redefinido sus negocios.

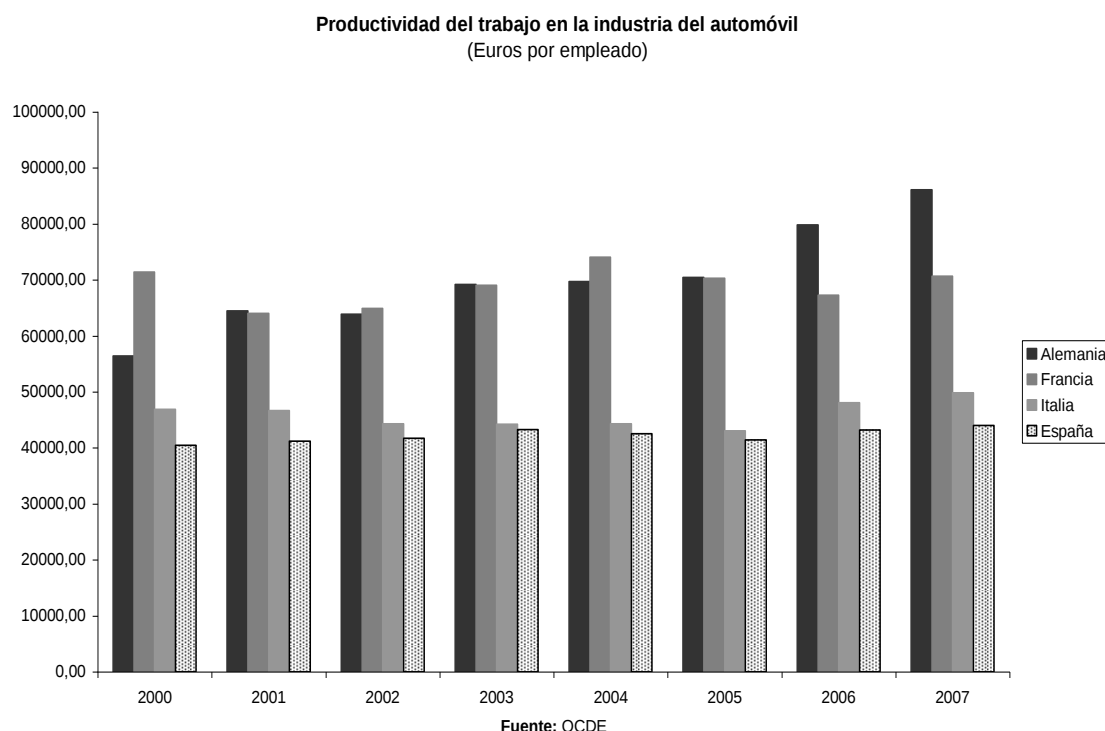
Se puede comprobar como todo ese ajuste se manifiesta en una industria como la del automóvil. En el gráfico 5, la columna que aparece punteada se refiere a España, y la más oscura, a Alemania. Esta comparación entre Alemania y España es interesante. Alemania fue bajando sus costes laborales por unidad de producto en el automóvil, y España, no, y, por tanto, ha perdido competitividad con Alemania. Pero no la ha perdido con Francia, que está representada en el gráfico 5 en la segunda columna. España tenía costes laborales unitarios un poquito más altos, pero la distancia ha disminuido, sin duda porque Francia no lo ha hecho muy bien, y no tanto porque España haya mejorado en ese aspecto. Lo mismo se puede decir de la comparación con Italia. La situación no es tan drástica cuando se entra en sectores claves. Cabe recordar que España exporta automóviles, que representan el 17 % de las exportaciones, y, por tanto, es un sector muy importante. Además, el material de transporte es importante en las Islas Baleares.

Gráfico 5



El gráfico 6 recoge los datos de la productividad en la industria del automóvil por países. Por supuesto, si se compara España con Alemania, se comprueba que ha habido un deterioro. Aunque se tenga la menor productividad de los cuatro países considerados, la distancia con Francia e Italia se ha mantenido. Esto no es algo para estar orgullosos, pero quiere decir que no se han hecho las cosas tan mal, por lo menos en términos comparativos. Probablemente no las hacemos muy bien en el marco de la Unión Europea en general, y no somos capaces de afrontar bien la competencia que se nos está viniendo encima. Pero España muestra desempeños que son muy equiparables y, en muchos aspectos, mejores que los de otros países.

Gráfico 6



Naturalmente, el esfuerzo tecnológico es bajo, pero con más dinero público no se consigue que las empresas investiguen más, y aún menos de forma eficaz. Hay un fallo general de organización de todo el sistema de innovación. Por otra parte, la relación entre gasto de I+D y ganancias en productividad y eficiencia no es directa. El marco institucional es clave en la conexión entre estos aspectos y también la dotación de capital humano y los niveles formativos generales. Así, más esfuerzo de I+D no garantiza un mayor aumento de la productividad; otros aspectos también han de ser reforzados.

Los clústeres son un buen vehículo institucional de actuación en este terreno. En un artículo que escribí sobre este tema, indicaba que constituyen sobre todo un instrumento privilegiado de política económica, de política industrial, porque el gobierno necesita que haya entidades públicas y semipúblicas organizadas y de cooperación con las empresas que le indiquen por dónde debería actuar, esto es, un instrumento de información y guía. Desde luego, los clústeres no son solo eso, pero ese es un aspecto central. Desde la perspectiva del Ministerio de Industria, que en los

últimos años impulsó la perspectiva de los clústeres de la mano del secretario de Estado Joan Trullén, se trata de un instrumento clave, porque si no ¿cómo saber dónde *disparar* dinero y ayudas de otro tipo?

La realidad es que España tiene un bajo esfuerzo tecnológico y que ello en parte expresa el desorden general de todo un sistema que lleva tiempo sin saberse como organizar. Hay poca capacidad para organizar cosas y desde luego para organizarlas desde la Administración. Fíjense ustedes el dato importante recogido en el cuadro 4: las empresas pequeñas que hacen gasto de I+D son el 23,2 % del total en el año 2005, y las grandes, el 70,6 %. O España consigue que la pequeña y mediana empresa se tome en serio la investigación o será difícil avanzar. Y para eso se necesita un sistema de innovación bien estructurado que se vuelque sobre las pequeñas empresas y las haga cooperar. En este sentido, me sumo a la defensa del tamaño empresarial pequeño, ligado a las redes de alianzas.

Cuadro 4

Indicadores tecnológicos en las empresas industriales (1990 y 2005)

	Empresas pequeñas y medianas		Empresas grandes	
	1990	2005	1990	2005
A) Indicadores globales				
Empresas con gastos en I+D (%)	17,7	23,2	68,2	70,6
Gastos en I+D/ventas (%) (1)	2,9	2,8	1,8	1,9
Acciones complementarias en I+D (número medio por empresa) (2)	0,97	1,84	2,53	2,79
Ingenieros y licenciados sobre el total de empleo (%)	2,1	7,81	4,39	7,76
B) Colaboración tecnológica (%) (3)				
Colaboración con universidad y/o c. tecnológicos	10,03	11,67	51,92	46,31
Colaboración tecnológica con clientes	9,32	9,94	35,64	36,02
Colaboración tecnológica con proveedores	10,83	11,67	46,54	42,37
Colaboración tecnológica con competidores	1,19	0,83	6,73	6,17

Notas:

(1) Los datos se refieren a la submuestra de empresas que realizan actividades tecnológicas.

(2) Mide el número medio de acciones que una empresa realiza o contrata de un total de cinco posibles: servicios de información científica y técnica, trabajos de normalización y control de calidad, esfuerzos de asimilación de tecnologías importadas, estudios de mercado y marketing para la comercialización de nuevos productos, y diseño.

(3) Datos correspondientes a 1998 y 2005. Los datos se refieren a la submuestra de empresas que realizan actividades tecnológicas.

Fuente: Rodríguez, D. (2009): "Sector Secundario", en Economía Española, J. Vallés (Dir.).

No obstante, hay que matizar tal defensa, acudiendo a esta otra realidad que se desprende del cuadro 5. Las empresas que exportan entre las grandes son el 89 %, frente al 51,8 % de las pequeñas. Esta ratio no ha evolucionado en los últimos diez años: una estabilidad pasmosa. La propensión a exportar también es distinta: las grandes empresas exportan casi el 37 % de su producción, y las pequeñas, el 25 %. Hay que conseguir que las pequeñas y medianas empresas se involucren más en los mercados internacionales.

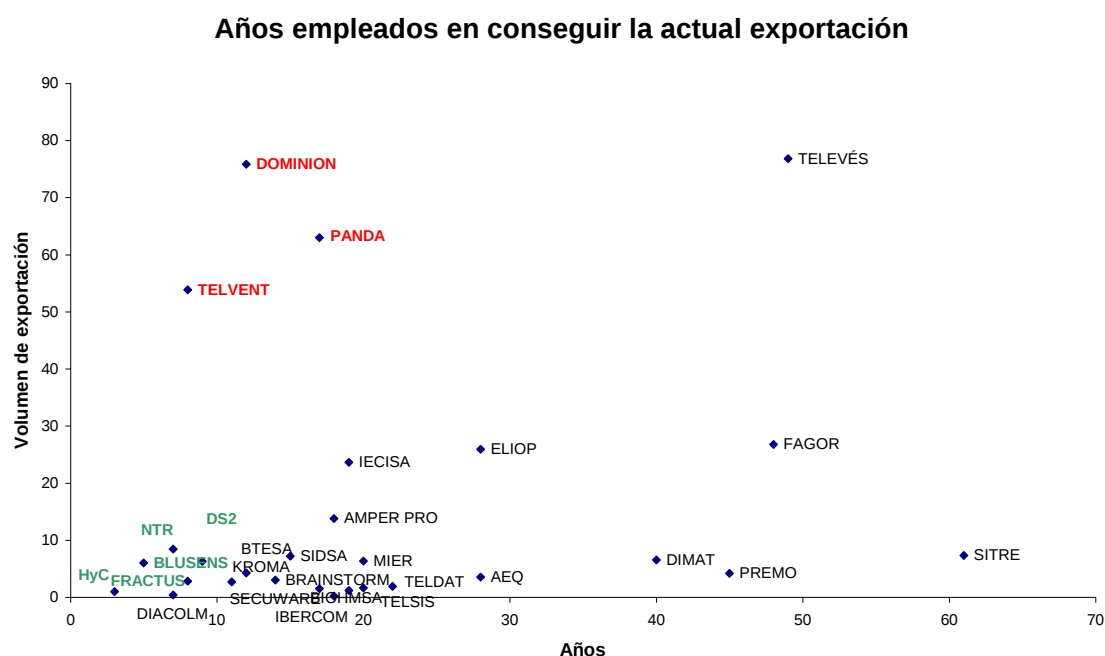
Cuadro 5

PROPENSIÓN A EXPORTAR EN 2007				
SECTORES	% QUE EXPORTAN		PROPENSIÓN %	
	GRANDE	PYME	GRANDE	PYME
Industria cárnica	88,9	50,0	11,4	17,3
Productos alimenticios y tabaco	86,2	39,0	19,1	19,4
Bebidas	64,3	76,7	22,0	27,2
Textiles y vestido	95,2	52,5	24,7	25,2
Cuero y calzado	100,0	60,8	14,8	32,6
Industria de la madera	81,8	34,3	4,7	10,5
Industria del papel	89,5	58,1	35,3	15,1
Edición y artes gráficas	62,5	42,4	10,9	9,3
Productos químicos	95,1	74,6	40,7	29,1
Productos de caucho y plástico	100,0	68,4	35,1	22,1
Productos minerales no metálicos	69,8	31,1	31,8	24,3
Metales férreos y no férreos	97,4	73,3	45,1	34,5
Productos metálicos	91,7	39,8	48,1	24,4
Máquinas agrícolas e industriales	100,0	71,0	50,6	33,2
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc	100,0	52,6	46,1	27,9
Maquinaria y material eléctrico	92,7	62,7	45,8	29,1
Vehículos de motor	98,4	72,7	53,0	31,3
Otro material de transporte	86,7	57,7	41,9	48,8
Industria del mueble	93,3	47,7	16,7	18,0
Otras industrias manufactureras	100,0	74,3	47,4	33,8
TOTAL	89,9	51,8	36,9	25,1
Fuente: Encuesta de Estrategias Empresariales, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.				

Un ejemplo ayudará a entender mejor lo preocupantes que son estos datos. El gráfico 7 se refiere a las empresas de TIC de manufacturas de capital doméstico, de manufacturas y de servicios. El gráfico refleja en el eje de abscisas los años que han tardado algunas empresas en conseguir los volúmenes de exportación que aparecen en el eje de ordenadas. La media de exportación está en torno a diez millones de euros, y la media de años, en veinte. En España se necesitan veinte años para exportar diez millones de euros, como media. La propensión a exportar es muy alta, pues las empresas exportan la mitad de lo que producen. Todas las empresas son tecnológicamente muy avanzadas, pero si exportan diez millones quiere decir que

producen veinte. Han tardado veinte años en producir veinte millones de euros. Algunas de ellas se quejan de que no tienen ningún tipo de ayuda.

Gráfico 7



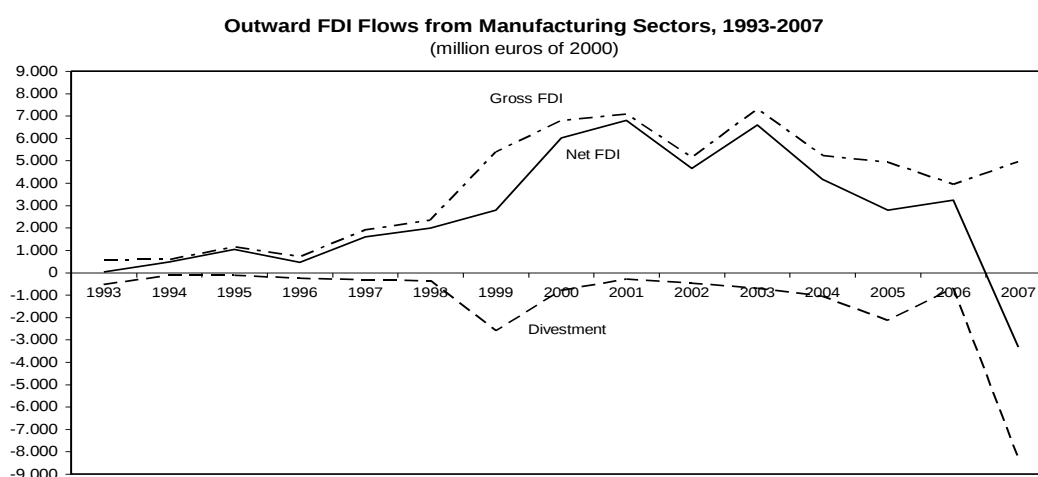
En cuanto a ello, cabe mencionar que uno de los aspectos que siempre destaca a España en negativo en el balance de competitividad que ofrece el *World Economic Forum* es una administración poco cómplice de las empresas. Es más probable que la Administración dificulte un negocio que el que lo favorezca, al menos en el ámbito nacional. Quedan fuera las comunidades regionales, entre ellas las más activas son Cataluña, País Vasco y la Comunidad Valenciana. En estas condiciones es difícil avanzar.

Detrás del ejemplo anterior hay algo muy brillante. Esas empresas de TIC son el producto de un par de generaciones de ingenieros (industriales y de telecomunicaciones) que están hoy entre los cuarenta y sesenta años. Se trata de empresarios que tienen una gran capacidad para crear tecnología nueva. Todas las empresas estudiadas tienen importantes tecnologías, pero en términos de negocio no están planteadas con la ambición y la capacidad de gestión suficientes. Por eso los fondos de capital de riesgo encuentran en ellas un espacio de actuación privilegiado. También lo tendría la Administración si se tomara la preocupación de favorecer la

consultoría en gestión y organización de los negocios. También deberían potenciarse vías de escape del pequeño tamaño: las alianzas de marca, las alianzas de producción o de innovación.

Para cerrar el análisis de competitividad, nuestras empresas muestran también grandes logros en términos de internacionalización. En los últimos años, se ha construido en España un stock de inversión exterior que supone el 4 % mundial, un porcentaje mayor que el que España posee en las exportaciones mundiales de servicios y, desde luego, en las exportaciones mundiales de bienes. En este asunto, la parte de la industria es aproximadamente proporcional al peso que tiene en el valor añadido bruto, es decir el 17 %, si bien en los últimos años, desde 2003, ha mostrado un comportamiento menos expansivo (gráfico 8).

Gráfico 8



Source : Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones)

Estas inversiones se han dirigido a replicar procesos productivos que se hacían en España y a sortear barreras para entrar en otros países. También se han dedicado a fragmentar los procesos productivos haciendo *offshoring* y *outsourcing* internacional, estrategias que toda administración pública debe promover.

Una empresa tiene que decidir hoy cuál es su centro de su negocio y qué actividades son periféricas. Lo que constituye el centro de su negocio probablemente lo tiene que localizar en su sede principal. Con respecto a todas las actividades que son

periféricas, hay una gama amplia. De más periféricas a menos periféricas, la empresa tiene que decidir si obtiene ventaja localizándolas cerca o si, por el contrario, las tiene llevándolas a otros países, lo que depende de las ventajas de localización que ofrecen otros territorios y de las ventajas de sinergia que tiene producirlas cerca del *core business*. En definitiva, las decisiones sobre qué deslocalizar y qué no, en qué centrarse y en qué no, son claves. Y en el caso de optar por la deslocalización, dónde y cómo hacerlo, si creando una empresa extranjera filial o subcontratando con empresas extranjeras ya creadas o creadas *ex profeso*.

En todo caso, en las inversiones exteriores realizadas, las empresas españolas han conseguido altas rentabilidades. Ello se refleja en el cuadro 6, que no se refiere solo a las manufacturas. La rentabilidad implícita en el año 2005 para el total de activos en el exterior fue del 12,9 %; en el 2006, del 15,3 %. Como negociantes en el exterior, las empresas españolas no lo han hecho mal.

Cuadro 6

Stocks y rentabilidad de la IED en las empresas participadas por residentes y no residentes en España, 2003-2006

Variable	IED productiva				IED de intermediación(a)				Total			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
<i>Stock de IED (% PIB)(b)</i>												
Activos	15,9	16,4	20,2	22,9	6,9	6,7	6,8	7,0	22,8	23,1	27,0	29,8
Pasivos	22,4	22,4	23,3	23,0	6,3	6,0	5,2	4,8	28,7	28,4	28,5	27,8
<i>Resultados después de impuestos (% PIB)</i>												
Activos	0,8	1,3	2,0	2,9	0,7	1,1	1,2	0,5	1,5	2,4	3,2	3,3
Pasivos	1,2	1,5	1,6	1,9	0,1	0,4	0,6	0,1	1,3	1,8	2,3	2,1
<i>Rentabilidad implícita (%)(c)</i>												
Activos		8,8	12,9	15,3		17,1	20,1	7,7		10,5	13,8	12,4
Pasivos		7,0	7,9	8,9		6,1	11,3	3,0		6,3	8,0	7,2

Nota: (a) Realizada mediante ETVE (Entidades Tenedoras de Valores Extranjeros). (b) Stock: fondos propios más financiación relacionada.

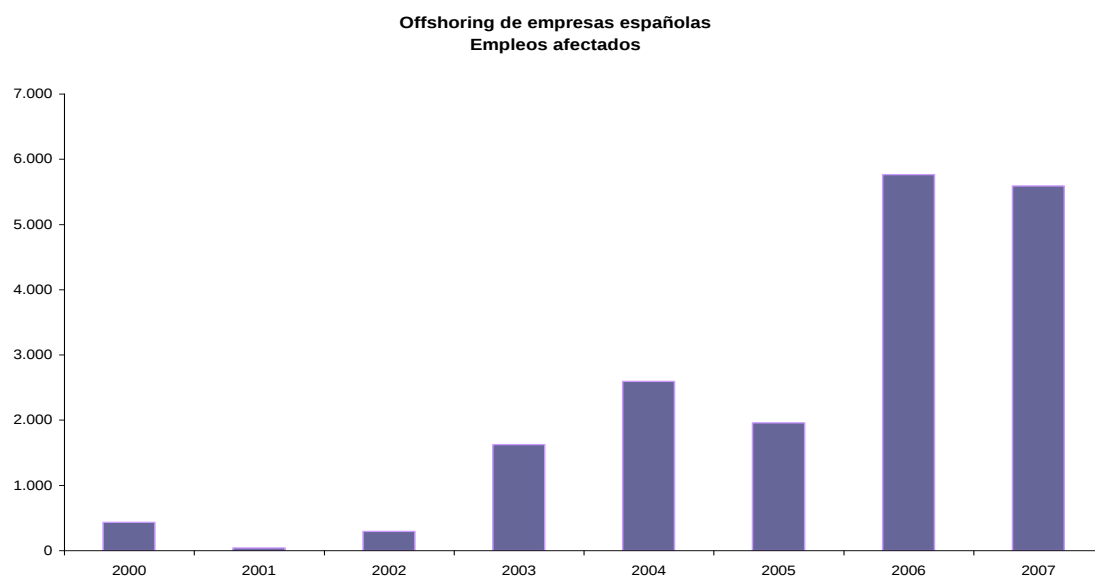
(c) Rentabilidad implícita: Resultados después de impuestos entre los stocks de activos y pasivos del año anterior.

Fuente: Elaborado con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones, *Posición de Inversión Exterior Directa 2003-2006*.

Profundizando algo más en el proceso de racionalización de los negocios del que estas inversiones forman parte, se ha hecho *outsourcing* internacional. En el gráfico 9,

se recogen los empleos eliminados al llevar producciones a otros territorios, en los distintos sectores. No han sido muchos.

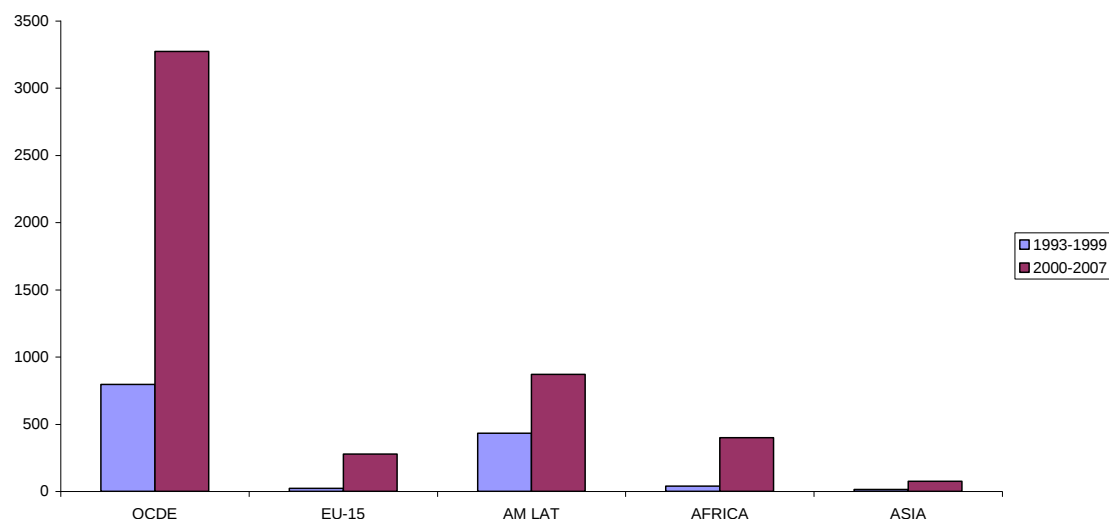
Gráfico 9



También se han ido fragmentando los procesos productivos. Las inversiones industriales de España en África, que eran muy pequeñas, han crecido. En Asia siguen siendo muy pequeñas pero han crecido un poquito, y en América Latina han crecido mucho. Nos estamos extendiendo hacia países donde se supone que una parte de lo que estamos haciendo responde a la fragmentación del proceso productivo (gráfico 10 y cuadro 7).

Gráfico 10

Flujos de IED desde España
Medias anuales en millones de euros de 2000



Cuadro 7

Recuadro <i>Valor total de la IED neta en distintos países por sectores, 1993-2006</i> (millones de euros de 2000)											
Actividades	Marruec.	Egipto	Tunez	Mauricio	Argelia	China	H.Kong	India	Filipinas	Thailan.	Indones.
Alimentación, beb. y tab.	1.560,9	19,7	1,1	0,6	14,7	50,5	0,0	1,7	10,1	7,4	0,0
Textil, confección y cuero	7,8	1,1	1,4	0,0	0,0	10,9	0,6	0,1	20,6	12,2	0,0
Papel y artes gráficas	50,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Metalurgia	16,6	0,0	0,0	0,0	0,0	19,1	0,0	0,0	0,0	-0,9	0,0
Productos metálicos	38,4	0,0	0,0	0,0	0,0	29,4	1,3	3,4	0,0	0,0	0,0
Prod. miner. no metál.	96,4	0,0	261,6	0,0	0,0	50,5	37,1	40,0	0,0	0,0	11,9
Otras manufacturas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tradicionales	1.770,9	20,8	264,1	0,6	15,1	163,3	39,1	45,1	30,8	18,7	11,9
Química	1,1	0,0	0,3	69,4	6,0	13,5	7,2	65,6	0,2	0,0	3,3
Caucho y plásticos	3,8	318,8	1,9	0,0	0,0	4,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Maq. y equipo mecánico	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	9,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de transporte	4,4	0,0	0,3	0,0	0,0	23,5	0,5	9,3	0,0	0,0	0,0
Intermedias	10,6	318,8	2,5	69,4	6,0	51,3	7,7	75,0	0,2	0,0	3,3
Maq. y mat. eléctrico	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0
Equipo electrónico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0
Maq. oficina y eq. Informát.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de precisión	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,7	0,0	3,7	0,0
Avanzadas	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	6,6	0,0	5,3	0,0	7,1	0,0
Total	1.785,3	339,6	266,6	70,0	21,1	221,3	46,9	125,3	31,0	25,8	15,2
Fuente : Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).											

En resumen, en general, a España no le ha ido muy mal en el ámbito industrial y tiene una base sólida que contribuirá positivamente a la recuperación de la economía. Pero también debe mejorar algunas cosas. Desde luego, es preocupante la productividad de manera central. También es necesario reorganizar todo nuestro sistema de I+D, coordinando la Administración central y las administraciones autonómicas. Así mismo, se debería prestar mucha atención a la cualificación de la mano de obra. No está garantizado que los niveles de estudios superiores se mantengan en la tasa alcanzada actualmente en todas las regiones españolas, es decir, no hay garantía de que las nuevas generaciones mantengan las actuales tasas de educación superior. Si es necesaria la convergencia regional en educación primaria y secundaria, también lo es en educación superior, que se revela clave en la mayor eficiencia de la I+D y en la adopción de estrategias empresariales más sofisticadas. Estas estrategias de carácter global han de basarse en un empresariado capaz de analizar, diseñar, dictaminar, hacer planes estratégicos, impulsar la penetración en los mercados exteriores y la fragmentación de los procesos productivos.

También debe abordarse la internacionalización, lo que significa impulsar departamentos especializados en márketing internacional en las empresas y en las administraciones. Los mercados que están creciendo más rápidamente son aquellos en los que España tiene una menor presencia: Estados Unidos, Brasil, China, algunos países nórdicos, Rusia... Son mercados donde nuestra penetración es muy baja. ¿Qué hay detrás de eso? Un mal diseño de las estrategias de mercados, una estrategia conservadora de implantación exterior, excesivamente dependiente del mercado de la UE. La baja presencia española se debe también a una mala instrumentación de la política de apoyo a la internacionalización, carente de un marco institucional ordenado y eficiente. Hay una red de oficinas exteriores que depende de la Secretaría Técnica de Comercio, y que no coordina sus actividades con las del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Disponemos de una agencia de internacionalización de empresas que es un epígono de una agencia de ayuda al desarrollo (COFIDES) y que consta de un presupuesto bajísimo.

Probablemente, en este país hay aspectos clave que nunca se abordan con la seriedad necesaria: desde la universidad y la formación profesional al I+D o a la internacionalización de las empresas. Hacerlo requiere un marco institucional más sólido, que comienza por una Administración Pública más eficaz, que empiece por revisar sus mecanismos de selección de personal, primando el talento y no el aprendizaje memorístico de temarios (referencia al artículo publicado en *El País* por el profesor Julio Segura). Es difícil construir una administración eficaz en términos de ayuda exterior si no se recluta a personas a las que se les pide que se entiendan con el tejido empresarial y que conozcan determinados procesos: identificación de mercados, análisis de mercado, estrategias empresariales o estrategias de expansión comercial, etc. España tiene en este aspecto muchas labores que hacer.

S'obre el torn de preguntes:

Sr. Alejandro Forcades: La estrategia de cambio de modelo, de modelo productivo, se lleva hablando cinco o seis meses. Con ello ha proliferado una interesante aportación de catedráticos de universidad (como Antón Costas) sobre cómo cambiar, sabiendo que efectivamente el cambio de modelo no significa cambiarlo todo. ¿En qué sectores industriales españoles tenemos posibilidades de mejora y desarrollo con más posibilidades de éxito?

Rafael Myro: Le agradezco mucho esta pregunta. Como he expuesto, nuestro modelo productivo está bastante bien, si descarga peso la construcción. Lo que hay que hacer es mejorarlo y fortalecerlo, y quien tiene que definir los sectores de avance son los empresarios, no la Administración, ni los catedráticos de universidad. Si existe el incentivo para trabajar, prosperar, competir e internacionalizarse, los sectores salen solos. Ahí está la importancia de la figura del empresario. Se ha visto antes cómo se genera un clúster, es uno de los mecanismos, siempre partiendo de lo que se tiene y se hace bien.

La industria española puede que no tenga mucho I+D detrás, pero tiene un aprendizaje sólido de tecnologías foráneas potentes y tiene compromisos con una mano de obra bien cualificada. Hay que desarrollar todo eso y tratar de que crezca, sea por la vía de alianzas o sea por crecimiento interno de las empresas. Así mismo,

hay que tratar de fortalecer la racionalización de los negocios existentes y la externalización de parte de las producciones.

Para contestar con mayor concreción, se tienen opciones para hacer algo en las TIC. En las manufacturas de TIC se ha sufrido una deslocalización brutal. Se han ido casi todas las manufacturas. Las que hacían Siemens, Alcatel, etc., se han deslocalizado. Todas esas empresas desarrollan hoy principalmente software y servicios. En España, sin embargo, se han desarrollado en este mismo ámbito algunas aplicaciones ingenieriles y de software, en empresas como Indra, y también en otras de las pequeñas anteriormente mencionadas. Esto admite mayores desarrollos aún.

En España los dominios tecnológicos son limitados, pero se ha sabido sacar partido de ellos. Por ejemplo, la empresa Telefónica de España es hoy una empresa líder en tecnología. Nadie lo hubiese pensado hace unos años, como tampoco era imaginable que se internacionalizara, o que desarrollara tecnologías como Imagenio para ofrecer a una empresa líder como Lucent Technologies.

Fuera del ámbito industrial, en los años pasados de elevado crecimiento, se han desarrollado muchos servicios. Cuando se compara España con Alemania, se resalta la pujanza de Alemania en términos de exportación, pero no se resalta que Alemania es un mercado donde las actividades de servicios no se desarrollan, porque los niveles de consumo de la población son bajos, comparativamente. Toda esta expansión de servicios comerciales, de transporte, de ocio, profesionales, etc., que ha habido en España no se ha producido en Alemania. Pero tales servicios también deben internacionalizarse. En este ámbito, se ha de diversificar la oferta exterior, excesivamente concentrada en el turismo, al tiempo que se apoya la competitividad de éste.

Con todo esto, deberían olvidarse un poco las divisiones entre industria y servicios, porque no sirven demasiado. Seguramente están bien como mecanismo de trabajo, y quizá como mecanismo de ordenación de la intervención pública, conveniente e interesante en algunos momentos, pero debe darse pie a estrategias que desarrollen distintas actividades sin parar en si son industriales o de servicios.

Desde otra perspectiva, preocupa más lo que van a hacer Francia o Gran Bretaña con la electrónica, después de haber sufrido una fuerte deslocalización, que de lo que va a hacer España, porque lo poco que tiene se ha salvado, aunque todavía haya que

desarrollarlo tecnológicamente. En este sentido, los tecnólogos empiezan hoy a discutir por qué Europa, con todo el gasto en I+D que ha puesto sobre la mesa, no ha conseguido los avances de Estados Unidos. Se sospecha que porque detrás de la tecnología hay un entramado más complejo de capacidades empresariales y relaciones. Por eso es necesario tomarse muy en serio la política tecnológica.

Cuando se habla con los empresarios muchos dicen que no quieren ayudas al I+D, sino contratos con la Administración, no asignados a dedo, sino en pugna competitiva con otras empresas. Los contratos para fabricar una plataforma, un diseño o un prototipo son un mecanismo importante de fortalecimiento tecnológico. Ahí hay una falta de preocupación notoria. España es mucho más liberal en las actuaciones en materia industrial de lo que es Francia o de lo que es Alemania. Deberíamos tener algo más de preocupación por lo nuestro.

En el ámbito del automóvil, si se hace caso a algunos liberales, España debería abandonar, porque no es competitiva. Sin embargo, en realidad, nadie sabe quién es competitivo y quién no en el ámbito del automóvil, porque se trata de un ámbito tan protegido dentro de cada uno de los bloques (en nuestro caso en el bloque europeo) que las negociaciones con los estados son un elemento muy importante.