

REALIDADES Y PARADOJAS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

LLUIS TORRENS

Private-public Sector
Research Center
IESE

Desde que empezó la crisis, la industria española ha perdido más de novecientos mil puestos de trabajo, el 27% del total del empleo destruido en el total de la economía del país, y casi un 29% de los empleos preexistentes en el sector. Casi la mitad de los tres millones y medio de puestos de trabajo malogrados ha correspondido al sector de la construcción, una

influencia que no ha podido soslayar la industria, puesto que la mitad de los puestos de trabajo destruidos en este sector ha procedido de subsectores estrechamente ligados a la construcción: madera, minerales no metálicos, material eléctrico, productos metálicos y muebles. Otras actividades de servicios ligadas al *boom* inmobiliario (finanzas, arquitectos e ingenieros,..) también ha sufrido pérdidas importantes de ocupación (cuadro 1, en página siguiente)).

Desde el primer trimestre del año 2008 hasta el tercero de 2012 (último dato disponible a la fecha de elaboración de este documento), el peso de la ocupación industrial manufacturera española había bajado del 8,1% al 6,4% en el total de Unión Europea (UE27). Otros grandes países, como Italia o Francia, aun perdiendo también ocupación en el sector, han mantenido su cuota, con la excepción de Alemania, que ha incrementado en doscientos mil los ocupados en la industria.

En el periodo álgido de la burbuja inmobiliaria 2000-2007, la industria española había creado escasamente doscientos mil puestos de trabajo de los casi cinco millones generados en total. ¿Quiere esto decir que la industria española presentaba problemas estructurales adicionales ocultados por la burbuja?,

¿O refleja las tendencias generales de pérdida de peso del sector industrial que muestran las economías avanzadas, en particular las de la Unión Europea, con la excepción de Alemania?

Si la burbuja inmobiliaria ocultó (o incluso facilitó) una pérdida de competitividad de la industria española lo podemos ver de manera agregada si las exportaciones españolas perdieron cuota de mercado a nivel internacional.

En el período 2000-2007, entre los países de la UE15 (los miembros anteriores a la ampliación del 2004), únicamente Alemania, Holanda, España, Austria y Grecia ganaron cuota de exportaciones de bienes en los mercados mundiales mientras el total de la UE27 perdió dos décimas de participación. En el mismo período, España incrementó ligeramente también su participación en el total de las exportaciones de los países de la UE27, con un ligero descenso de la cuota de las exportaciones intracomunitarias y un incremento de la extracomunitaria.

Y estos datos, contando con dos factores que claramente jugaban en contra: el efecto de la entrada de los nuevos países miembros de la UE y el propio calentamiento (precios y costes incluidos) de la eco-

CUADRO 1
PRINCIPALES SECTORES QUE HAN DESTRUIDO OCUPACIÓN CON LA CRISIS
CIFRAS ABSOLUTAS EN MILES

	Ocupados 2008T1	Ocupados 2012TIV	Variación	Variación %	Cuota destrucción %	Cuota acumulada destrucción %
Construcción	2.670,3	1.073,9	-1.596,4	-59,8	46,3	46,3
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	387,4	222,6	-164,8	-42,5	4,8	51,1
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	218,2	93,1	-125,1	-57,3	3,6	54,8
Fabricación de muebles	188,5	80,6	-107,9	-57,2	3,1	57,9
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	105,6	56,6	-49,0	-46,4	1,4	59,3
Fabricación de material y equipo eléctrico	95,7	71,3	-24,4	-25,5	0,7	60,0
Actividades financieras y de seguros	518,1	418,6	-99,5	-19,2	2,9	62,9
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	231,2	192,4	-38,8	-16,8	1,1	64,0
Actividades inmobiliarias	121,2	93,6	-27,6	-22,8	0,8	64,8
Resto industria	2.077,4	1.608,2	-469,2	-22,6	13,6	78,4
Resto de actividades	13.788,7	13.046,2	-742,5	-5,4	21,6	100,0
TOTAL	20.402,3	16.957,1	-3.445,2	-16,9	100,0	

FUENTE: INE.

nomía española, con una demanda interna disparada, tanto en consumo como en inversión, que fácilmente podía reducir los esfuerzos exportadores para redirigir la producción hacia el propio país, con demanda a menores costes de transporte e incluso mejores precios de venta. Esta presión interna se observó también con el crecimiento de las importaciones y la explosión del déficit comercial hasta alcanzar el 10% del PIB (cuadro 2).

¿Y con la crisis? Las exportaciones de los países de la UE27 en el periodo 2007-2011 han perdido 5 puntos de participación en el total mundial, siendo Alemania la que ha encabezado la reducción (1,2 puntos). La crisis en Europa es de tal magnitud que Alemania ha pasado de generar el 65% de su superávit comercial con sus socios comunitarios en el año 2007 a solo el 25% el 2012, reduciendo en dos tercios su superávit intracomunitario y doblando el extracomunitario.

En esta caída, ningún estado de la UE15 ha mantenido su cuota global en los mercados mundiales, siendo los países menos afectados Grecia, Luxemburgo, Portugal, Dinamarca, Irlanda y España; todos ellos, por debajo del 0,2% de pérdida de cuota (cuadro 2).

En este contexto de recesión, las exportaciones españolas han vuelto a ganar cuota de participación dentro del total de la UE27; esta vez, tanto en el mercado intracomunitario (recuperando la cuota del año 2000) como en el extracomunitario. De hecho, en el año 2012 ambas cuotas son ya prácticamente parejas, alrededor del 5% del total de las exporta-

ciones comunitarias, aunque todavía significativamente por debajo del peso de la economía española sobre el total de la UE (8,4% del PIB, 7,3% de la industria) y también con un grado de apertura inferior al de Italia o Francia y la mitad de I de Alemania] (cuadro 3).

Por otro lado, la mayor destrucción relativa y absoluta de empleo en la economía española, y en particular en la industria, no tiene reflejo en el cambio del peso de la producción industrial española sobre la UE. Así, como hemos citado al principio, si bien la ocupación industrial ha caído del 8,1 al 6,4% de la UE27, la cuota española en la producción industrial comunitaria solo ha caído del 7,5 al 7,3% en el periodo 2007-2012 (después de una subida de 8 décimas en el periodo 2000-2007), con unos resultados si bien peores que los de Alemania, que ha incrementado su cuota durante la crisis, significativamente mejores que los de Francia, Italia o el Reino Unido, con caídas continuas, tanto en producción como en exportaciones, antes y con la crisis.

En resumen, durante el auge de la burbuja inmobiliaria, la competitividad en resultados de la industria española frente a la UE se mantuvo pese a las fuertes tensiones de la situación. Y durante la crisis se ha realizado un esfuerzo en apertura a mercados no comunitarios que ha mejorado la posición relativa de España en los mercados internacionales y se ha mantenido la cuota de producción industrial, lo cual no se ha reflejado en el mismo grado en la ocupación.

La debacle de la construcción, un sector de productividad baja y por tanto intensivo en mano de obra,

CUADRO 2
PRINCIPALES MAGNITUDES DE LA INDUSTRIA EUROPEA 2000-2012

		Ocupados (miles)			Cuota s/total UE27				
		2000	2008Q1	2012Q3	2000	2008Q1	2012Q3	2008-2000	2012-2008
Total sectores	UE27	202.019,2	219.352,6	217.619,0	556,2%	577,3%	538,8%	21,1%	-38,5%
Total sectores	Alemania	36.324,1	37.999,1	40.393,2	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Total sectores	España	15.440,2	20.402,3	17.320,3	42,5%	53,7%	42,9%	11,2%	-10,8%
Total sectores	Francia	23.123,2	25.716,2	25.972,3	63,7%	67,7%	64,3%	4,0%	-3,4%
Total sectores	Italia	20.930,1	23.170,5	22.951,4	57,6%	61,0%	56,8%	3,4%	-4,2%
Total sectores	Reino Unido	27.263,9	29.330,5	29.587,0	75,1%	77,2%	73,2%	2,1%	-3,9%
Manufactura	UE27	40.822,9	37.743,4	33.872,6	473,1%	477,1%	424,2%	4,0%	-52,9%
Manufactura	Alemania	8.629,5	7.910,9	7.984,3	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Manufactura	España	2.893,6	3.072,8	2.183,2	33,5%	38,8%	27,3%	5,3%	-11,5%
Manufactura	Francia	4.335,9	3.699,9	3.321,0	50,2%	46,8%	41,6%	-3,5%	-5,2%
Manufactura	Italia	4.824,5	4.596,8	4.185,2	55,9%	58,1%	52,4%	2,2%	-5,7%
Manufactura	Reino Unido	4.619,3	3.413,2	2.917,7	53,5%	43,1%	36,5%	-10,4%	-6,6%

		Valor añadido bruto (M eur)			Cuota s/total UE27				
		2000	2007	2012	2000	2007	2012	2007-2000	2012-2007
Total sectores	UE27	8.210.174,9	11.056.152,0	11.530.406,8	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Total sectores	Alemania	1.841.480,0	2.176.990,0	2.364.510,0	22,4%	19,7%	20,5%	-2,7%	0,8%
Total sectores	España	569.598,0	945.990,0	964.405,0	6,9%	8,6%	8,4%	1,6%	-0,2%
Total sectores	Francia	1.289.065,0	1.689.832,0	1.818.711,0	15,7%	15,3%	15,8%	-0,4%	0,5%
Total sectores	Italia	1.070.890,9	1.391.951,0	1.401.876,3	13,0%	12,6%	12,2%	-0,5%	-0,4%
Total sectores	Reino Unido	1.416.039,9	1.839.619,2	1.681.600,0	17,2%	16,6%	14,6%	-0,6%	-2,1%
Manufactura	UE27	1.519.309,0	1.816.193,9	1.771.788,9	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Manufactura	Alemania	410.120,0	502.420,0	527.640,0	27,0%	27,7%	29,8%	0,7%	2,1%
Manufactura	España	102.077,0	135.993,0	128.572,0	6,7%	7,5%	7,3%	0,8%	-0,2%
Manufactura	Francia	196.176,0	201.057,0	182.037,0	12,9%	11,1%	10,3%	-1,8%	-0,8%
Manufactura	Italia	215.256,6	255.143,6	217.857,7	14,2%	14,0%	12,3%	-0,1%	-1,8%
Manufactura	Reino Unido	220.768,7	205.926,1	182.084,6	14,5%	11,3%	10,3%	-3,2%	-1,1%

		Peso de la manufactura en el V.A.B. total			Cuota exportaciones s/total mundial				
		2000	2007	2011	2000	2007	2011	2007-2000	2011-2007
Total sectores	UE27	18,5%	16,4%	15,4%	37,1%	37,0%	32,0%	-0,2%	-5,0%
Total sectores	Alemania	22,3%	23,1%	22,3%	8,6%	9,7%	8,5%	1,2%	-1,2%
Total sectores	España	17,9%	14,4%	13,3%	1,8%	1,9%	1,7%	0,1%	-0,2%
Total sectores	Francia	15,2%	11,9%	10,0%	4,7%	3,9%	3,2%	-0,7%	-0,7%
Total sectores	Italia	20,1%	18,3%	15,5%	3,8%	3,6%	2,9%	-0,2%	-0,7%
Total sectores	Reino Unido	15,6%	11,2%	10,8%	4,5%	3,2%	2,6%	-1,3%	-0,5%

FUENTE: Eurostat.

CUADRO 3
INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS GRANDES ECONOMÍAS DE LA UE

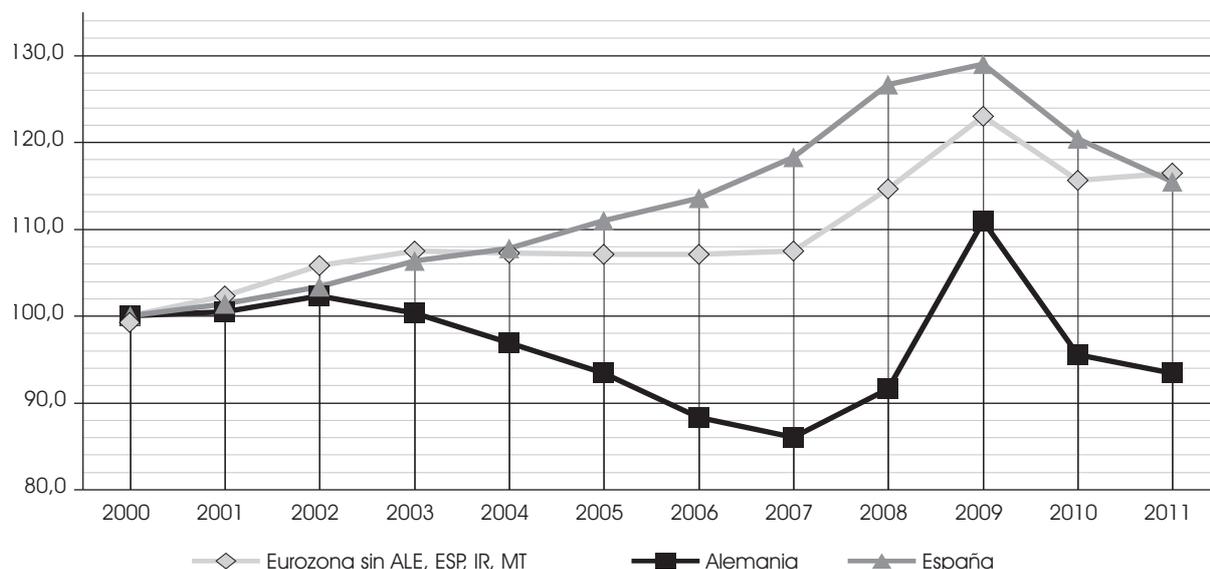
	Exportaciones s/PIB	Grado de apertura	Exportaciones s/PIB	Grado de apertura	Exportaciones s/PIB	Grado de apertura
	2000	2000	2007	2007	2012	2012
Alemania	100,3%	188,6%	125,4%	222,1%	118,1%	214,9%
España	67,7%	157,3%	55,3%	137,4%	59,8%	127,9%
Francia	85,1%	171,1%	68,4%	143,0%	64,7%	140,9%
Italia	75,2%	148,1%	74,2%	147,6%	71,0%	139,3%
Reino Unido	67,5%	147,8%	49,6%	118,9%	55,5%	135,7%

FUENTE: Eurostat.

ha arrastrado también buena parte de su industria proveedora, haciendo desaparecer cientos de miles de puestos de trabajo que difícilmente van a vol-

ver en un futuro próximo, al menos hasta que se elimine o reduzca significativamente el stock inmobiliario sobrante, se recupere la inversión pública en in-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS NOMINALES (CLU) EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.
AÑO 2000 BASE 100



FUENTE :Elaboración propia con datos de AMECO y Eurostat.

fraestructuras y fluya de nuevo el crédito para financiar las inversiones inmobiliarias de empresas y familias.

Y este primer resumen sobre la solidez del sector industrial español, pese a la práctica desaparición de uno de sus principales clientes interiores intermedios y a su fuerte ajuste laboral, nos lleva a una segunda paradoja sobre las causas de la competitividad de la industria.

Si observamos en el gráfico 1 la dispar evolución de los Costes Laborales Unitarios nominales (CLU) de la industria manufacturera española y europea (son datos de variaciones que toman el año 2000 como valor base igual a 100), observamos cómo la mayor diferencia no se genera entre España y la zona euro sino entre esta última y Alemania, que siguió durante buena parte de la década pasada una estrategia de contención de costes laborales y culminar la integración de la Alemania del Este, así como del resto de países de la ampliación europea, muchos de ellos, fronterizos con la propia Alemania.

Sí que es cierto que a partir de 2004 y hasta 2007, los CLU de la manufactura española se disparan frente a la contención del resto de países de la zona euro, hasta alcanzar un máximo de 12 puntos de diferencia de crecimiento con el resto de la eurozona sin Alemania, España, Irlanda y Malta (1) pero no lo es menos que esta diferencia llega hasta 21 puntos entre Alemania (cuyos CLU se reducían) y el resto de la eurozona.

A partir del año 2009, cuando se intensifica la destrucción de ocupación, los CLU españoles caen hasta converger en tasa de crecimiento desde el 2000

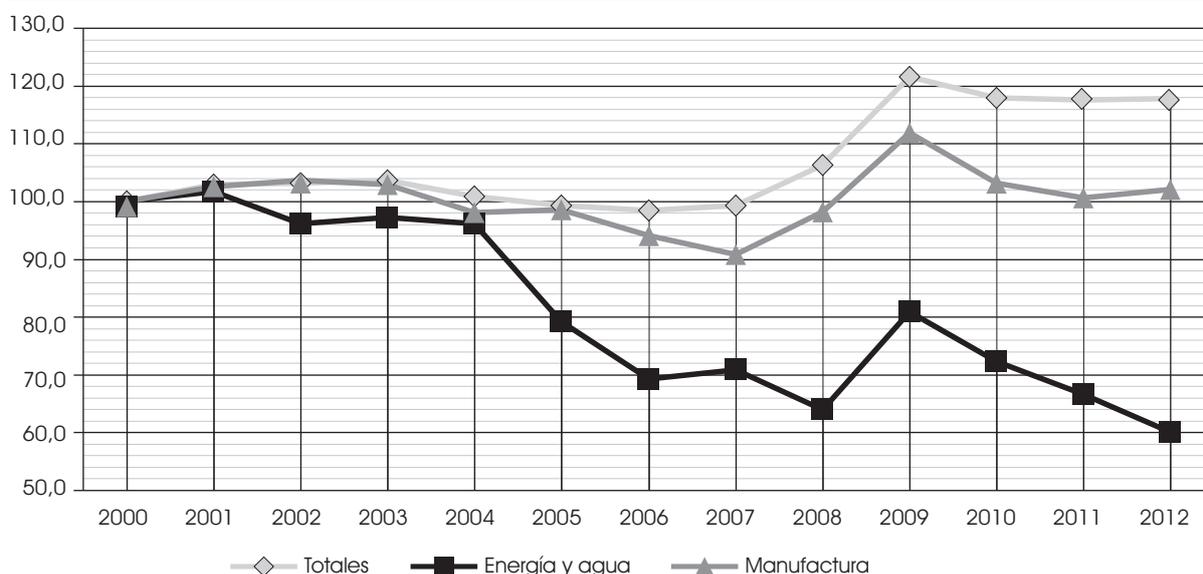
con los de la eurozona sin Alemania. Los datos a nivel de la economía general de que disponemos para 2012 nos indican un comportamiento similar en este último año, con una mejora de casi 6 puntos de los CLU relativos de España con el resto de la eurozona y de casi 5 puntos con Alemania.

Esta evolución coincide en tendencias con la que hemos calculado utilizando la estadística sobre ventas, empleo y salarios de las grandes empresas (las que facturan más de 6 millones de euros), realizada a través de las declaraciones tributarias de la AEAT. En el caso de la industria, estas empresas representaron en el año 2009 el 81% de la ventas y el 52% de las retribuciones declaradas en el sector, lo que implícitamente ya indica un nivel de productividad mucho mayor que el de las pymes excluidas de esta estadística.

En el gráfico 2, se han aproximado los CLU mediante el cociente entre retribuciones medias (retribuciones pagadas divididas por perceptores) y productividad aparente (calculado como cociente entre ventas (2) y perceptores de retribuciones) y con población constante (usando las subpoblación de empresas que se mantienen como grandes, siguiendo la metodología de la propia AEAT).

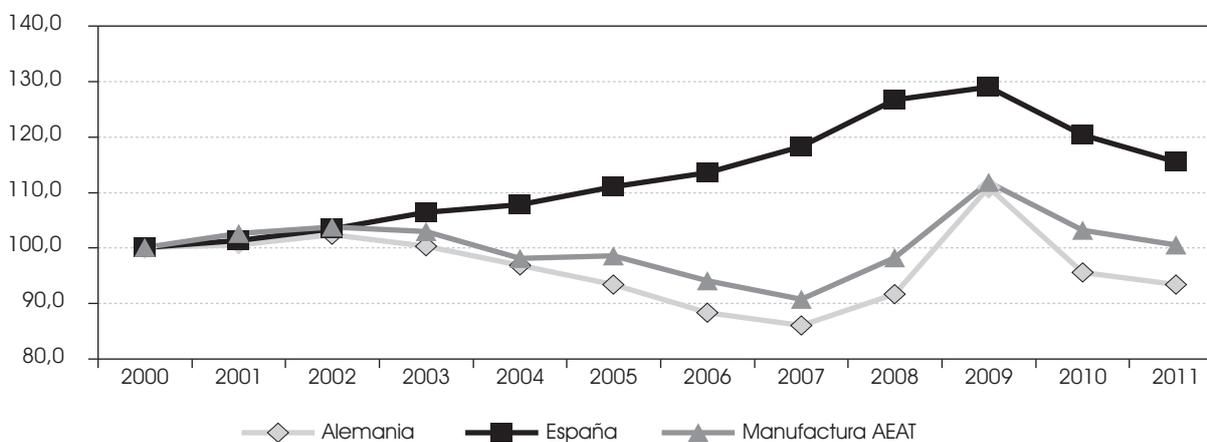
Comparando los dos gráficos se observa un menor crecimiento de los CLU totales, con una estabilidad hasta el 2007 y un crecimiento en 2008 y 2009. En el caso de la manufactura se observa que los CLU aproximados para las grandes empresas crecieron ligeramente para luego decaer durante la fase del boom inmobiliario, repuntaron durante 2008 y 2009 (años del colapso del comercio exterior por la crisis finan-

GRÁFICO 2
APROXIMACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS NOMINALES EN LAS GRANDES EMPRESAS ESPAÑOLAS SEGÚN LA AEAT.
AÑO 2000 BASE 100



FUENTE :Elaboración propia con datos de la AEAT (Evolución de la productividad aproximada con ventas/empleo).

GRÁFICO 3
COMPARATIVA DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS DE ALEMANIA Y LAS GRANDES EMPRESAS MANUFACTURERAS ESPAÑOLAS
2000-2011



FUENTE :Elaboración propia con series gráficos 1 y 2.

ciera internacional) hasta un índice 112 (en los datos de AMECO el cénit alcanza los 129 puntos) para luego recaer hasta el mismo valor que el año 2000 (15 puntos por debajo de los datos de AMECO).

Todos ellos son valores sustancialmente menores, muy semejantes a la evolución de los CLU de Alemania, que nos pueden indicar que la competitividad real de las empresas industriales no cayó tanto como indican las estadísticas oficiales, y en especial la de las empresas que asuman la inmensa parte de la competencia en

los mercados internacionales (gráfico 3). Con la prevención de que puede haber otros factores que distorsionen, como una evolución divergente del VAB por ocupado respecto a las ventas por ocupado debido a la contracción de márgenes por la crisis, parece que esta segunda gráfica es más acorde con la realidad observada en los mercados y que implicaría una ganancia neta de competitividad respecto a la zona euro, con la excepción de Alemania, y algunos países de menor tamaño (Austria, Finlandia), con los que habría pérdidas moderadas de competitividad de un máximo

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA
AÑO 2000-2012

Industria manufacturera > 10 empleados
Coste laboral por hora

	2000	2008	2012Q4
Euro zona s/Alemania	19,38	25,48	28,42
Alemania	28,48	33,37	36,71
España	15,12	20,28	22,47
Francia	24,01	33,16	37,27
Italia	18,28	24,02	27,33
Reino Unido	28,30	34,51	44,57

Coste laboral por hora (Alemania=100)

	2000	2008	2012Q4	2008-2000	2012-2008
Euro zona s/Alemania	68,1	76,4	77,4	8,3	1,1
Alemania	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
España	53,1	60,8	61,2	7,7	0,4
Francia	84,3	99,4	101,5	15,1	2,2
Italia	64,2	72,0	74,4	7,8	2,5
Reino Unido	99,4	103,4	121,4	4,0	18,0

Índice Armonizado de Precios al Consumo
(2000 = 100)

	2000	2008	2012Q4
Euro zona s/Alemania			
Alemania	100,0	116,4	123,4
España	100,0	131,9	142,1
Francia	100,0	122,9	134,2
Italia	100,0	119,0	125,8
Reino Unido	100,0	116,8	132,4

Coste laboral deflactado por hora (2000=100)

	2000M06	2008M06	2012M12	2008-2000	2012-2008
Euro zona s/Alemania	100,0	111,6	117,1	11,6	5,6
Alemania	100,0	100,7	104,5	0,7	3,8
España	100,0	101,7	104,6	1,7	2,9
Francia	100,0	106,9	111,4	6,9	4,5
Italia	100,0	116,0	123,4	16,0	7,3
Reino Unido	100,0	104,4	119,0	4,4	14,6

FUENTE: Elaboración propia con datos de Coe-Rexecode con fuente primaria de Eurostat

de 4 o 5 puntos en todo el período. La excepción destacada es Eslovaquia, cuyos CLU cayeron 26 puntos.

De la misma manera, a nivel de costes laborales hay que resaltar la contenida evolución de los mismos con respecto a la zona euro, si exceptuamos también Alemania. Con datos de Eurostat sobre de las encuestas salariales de 2000 y 2008 y una actualización hasta el último trimestre de 2012, los costes por hora de trabajo del sector manufacturero crecieron en España, durante el período 2000-2008, de 15,1 a 20,3 euros por hora, mientras que en Alemania se incrementaron desde 28,5 a 33,4 euros por hora y, en el conjunto de la zona euro sin Alemania, de 19,4 a 25,5 euros por hora. En porcentajes, España recortó su ventaja en costes laborales industriales frente Alemania en 7,7 puntos mientras que el resto de la zona euro no alemana lo hacía en 8,3 puntos frente a los germanos.

Y en el período de crisis desde el 2008, el coste por hora en España respecto al alemán se ha incrementado 0,4 puntos porcentuales y en un punto en el resto de la zona euro.

Es más, los costes laborales, descontada la inflación, se incrementaron en España en el período 2000-2008 en 1,7 puntos porcentuales, frente a 0,7 puntos en Alemania y 11,6 puntos en la zona euro no alemana. De hecho, España fue el cuarto país de la zona euro (no disponemos de datos de Malta) con menor crecimiento real de los costes laborales, por encima únicamente de la citada Alemania, Luxemburgo y Eslovenia.

Y en el período de crisis, los costes laborales reales de la zona euro se incrementaron 5,6 puntos, los de Alemania, 3,8 y los de España, 2,9, mientras los griegos

los han reducido en 14,4 puntos. En resumen, en el período 2000-2012, España se sitúa entre los cinco países de la zona euro con menor crecimiento real de los salarios por hora y parejo a Alemania. En este caso, los datos son bastante más coincidentes con los de la estadística de la AEAT mencionada anteriormente. La ganancia salarial real acumulada en la manufactura en el período 2000-2012 sería de 2,4 puntos.

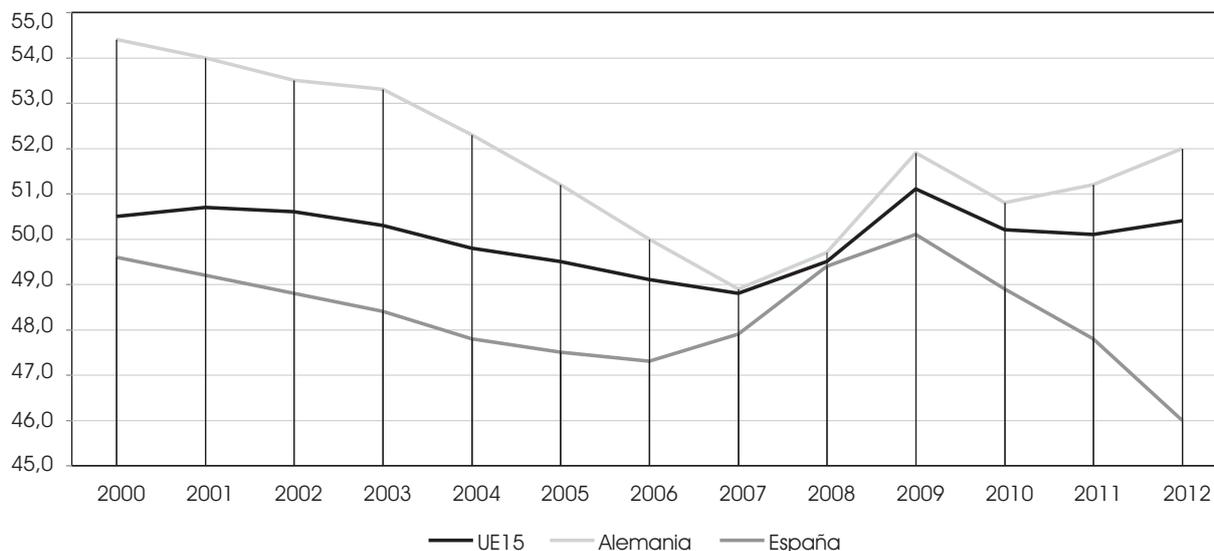
La diferencia es, pues, que la mayor inflación en España, provocada por el calentamiento de la economía (con una política monetaria del BCE procíclica hasta el 2006), más la tendencia inflacionista estructural de la economía española (que incluso en el período de crisis ha tenido una inflación mayor que la zona euro), no se debe a un crecimiento desmedido de los costes laborales, -que en promedio apenas han conseguido crecer ligeramente por encima de la inflación y entre tres y cuatro veces menos que sus vecinos no alemanes.

De hecho, la participación del total de la masa salarial en el reparto de la renta nacional fue reduciéndose durante el ciclo expansivo, a pesar del crecimiento de la ocupación, y solo tuvo un repunte en los años 2007 a 2009, para volver a caer fuertemente a partir de entonces (gráfico 4).

La necesidad de una nueva política industrial

La industria española se encuentra, pues, en una encrucijada estructural en donde está manteniendo el tipo en términos de cuota de producción en un sector que pierde peso progresivamente en Europa, tanto en producción como en cuota exportadora en los mercados globales. Y esto, a pesar de la severidad

GRÁFICO 4
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA COMPENSACIÓN A EMPLEADOS EN EL PIB
2000-2012



FUENTE :Elaboración propia con datos de Eurostat.

de la crisis de la construcción y de la caída de las inversiones y la demanda interna.

Más grave es la enorme caída de la ocupación, que, a la luz de los datos, no parece que se haya debido a un crecimiento desmesurado de los costes salariales relativos, con la excepción de Alemania y algunos países cercanos, que ahora haya que corregir, sino más bien a una estructura productiva favorecedora del empleo masivo de mano de obra en algunos sectores, que no se espera que vuelva a crecer en los próximos años, por lo que las empresas tampoco tienen incentivos a retenerla. Además, los salarios reales industriales españoles apenas se han adaptado a una estructura inflacionista específica de la economía española derivada de otros males endémicos como pueden ser la falta de competencia en algunos mercados clave o coyunturales, como pudo ser el calentamiento de la economía.

La contracción de la demanda interna, por la necesidad de realizar ajustes en el gasto público, la práctica desaparición de la construcción como sector de arrastre de buena parte de la industria, la competencia de los países emergentes, tanto en importaciones hacia nuestro país como en exportaciones hacia mercados de los productos españoles, el posicionamiento de mercado de la industria alemana, competitiva por calidad u otros intangibles difíciles de contrarrestar, la pérdida de peso del mercado europeo, hasta ahora el más importante para las exportaciones españolas, nos hacen replantear cuál debe ser la estrategia o estrategias de nuestras industrias en este entorno cambiante y complicado.

Ante este panorama cabe preguntarnos si ha lugar y cuáles son las claves de una política industrial en

los próximos años. Y es a lo que pretendemos dedicar este número de Economía Industrial.

Estructura del presente número

El número se estructura en 5 partes. En la primera se realiza una visión general, empezando por este mismo artículo y seguido por otro de **Xavier Vives** que nos sumerge de lleno en el objetivo del número y realiza una panorámica de lo que se entiende por política industrial y de cuál debería ser su alcance, tanto en sus perspectivas sectorial como horizontal y geográfica. El artículo tiene particularmente en cuenta las condiciones en las que se desarrolla la política industrial en nuestro marco de referencia de la Unión Europea, especialmente convulso por la crisis e incentivador de actuaciones más heterodoxas de los estados.

En el siguiente artículo **Ezequiel Baró** se cuestiona que el clásico perímetro de lo que se considera actividad o sector industrial ha quedado desfasado por la «terciarización» o externalización de parte de las funciones o fases de la cadena de valor que antes se contabilizaban como integrantes de la industria y ahora se contabilizan en el sector servicios. Esto conlleva dos profundas consecuencias relacionadas: que debería recalcularse este perímetro y su importancia en conjunto de la economía; y que toda política industrial debe tener en cuenta este largo alcance real de su sector, mucho más allá de las tradicionales fábricas, lo que obliga a profundizar, diversificar y adaptar las políticas a realizar.

La segunda parte aporta la visión del actual equipo del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

El artículo de **Luis Valero Artola**, después de revisar las últimas orientaciones de la Unión Europea, que se cen-

tran en las políticas horizontales para que sean más eficaces en promover la competitividad de la industria europea, apuesta por una nueva política industrial que genere un sector con empleo cualificado, de alto nivel tecnológico y valor añadido, competitivo en los mercados internacionales y asocie calidad a la marca España. La nueva política engloba no solo actuaciones sectoriales *strictu sensu* sino más generales, favorecedoras de las condiciones óptimas para la actividad empresarial industrial, incluyendo reformas estructurales. El artículo describe las principales estrategias y planes, entre los que se destaca aquellos alineados con las estrategias europeas para facilitar la transición hacia los nuevos sectores emergentes y las de apoyo a pymes y emprendedores, con énfasis en la innovación y la mejora de la financiación.

Manuel Valle Muñoz hace una extensa revisión de la estrategia europea para la sostenibilidad ambiental a largo plazo, en la que se fijan objetivos muy ambiciosos para el horizonte 2050 pero subrayando que cuanto más tempranos se hagan los esfuerzos, mayor rendimiento se obtendrán de éstos y más fácil será alcanzar los objetivos. La industria es clave como parte del problema y de la solución, en tanto genera una porción importante de las actuales externalidades negativas que se quieren combatir y a la vez aporta la innovación necesaria para aportar soluciones. El artículo aboga por un encaje adecuado entre las crecientes exigencias europeas y mantener y desarrollar la competitividad de la industria española será crucial en el futuro próximo.

Finalmente, **Antonio Muñoz** explica un ejemplo de política industrial a través de la normativa de seguridad industrial que a su vez potencia la calidad industrial como elemento de competitividad de las empresas.

La tercera parte es un análisis de las que se consideran las dos principales palancas a la salida de la crisis. Una más coyuntural, pero que tiene visos de convertirse en estructural, cual es la solución del problema de la financiación empresarial sobrevenido tras la crisis del sistema financiero. El artículo de **Vicente Salas** aborda esta problemática, aportando un marco conceptual de análisis de la situación en el que el acceso a la financiación bancaria y su coste diferencial con los países competidores se ha convertido en un freno a la competitividad empresarial. Junto con las medidas paliativas (impulso de la financiación pública por ejemplo) se recomienda un cambio profundo a medio plazo en el modelo de financiación externo de las empresas, con un sistema financiero menos propenso a afianzar sus inversiones mediante activos inmobiliarios u otros tangibles y más abierto a la financiación de intangibles, un modelo más cercano al del capital riesgo que al actual. Esto implicará también cambios culturales de calado, como la progresiva aceptación de la separación entre propiedad y gestión en las pymes y también la mayor participación en la financiación de los propios trabajadores.

La segunda palanca es el capital humano. El artículo de **Francisco Pérez y Lorenzo Serrano** comienza recor-

dando que la riqueza de las naciones depende de su productividad y que para que esta sea elevada y crezca de manera sostenible la clave es mantener y reforzar su capital humano. España padece un retraso en este aspecto respecto a las economías avanzadas y en el artículo se remarca el desfase en formación de los empresarios y emprendedores, en especial los de las industrias manufactureras, entre otros sectores. No sucede lo mismo con el personal directivo no propietario o de la administración. Esta desventaja genera problemas de competitividad de las empresas, sobre todo en las fases de consolidación del crecimiento. La recomendación es mejorar la profesionalización y cualificación de la función empresarial, como una política más, o como condición para otros programas de apoyo, sobre todo en los sectores y regiones donde este problema es más acuciante.

La cuarta parte del número se concentra en lo que la mayoría del pensamiento imperante considera la gran oportunidad de nuestra industria, la internacionalización. Es cierto que los datos indican un grado de apertura inferior a los países similares a España y que, por lo tanto, *a priori* existen potencialidades de desarrollo que permitirían un crecimiento por encima de la media de los países de nuestro entorno y compensar el mal momento de la demanda interna, que aún no sabemos cuanto tiempo se va a prolongar.

El primer artículo de este bloque, de **Pankaj Ghemawat** y **Tamara de la Mata**, ahondan en esta cuestión, alertando del bajo nivel relativo de internacionalización, según una metodología propia de conectividad internacional, y de que además los mercados receptores de las exportaciones españolas se han concentrado en países maduros, de lento crecimiento esperado en los próximos años. Con la ayuda de un caso específico, también se realiza una crítica al modelo de comercialización de las empresas españolas, poco aversas al riesgo, sesgadas por decisión propia hacia la venta de productos de escaso valor añadido, en donde prima la cantidad por delante de la calidad.

El siguiente artículo, de **Rafael Myro**, realiza un análisis estructural de la situación de la industria española y de su impacto sobre el relativamente bajo grado de internacionalización en comercio e inversiones. El artículo conviene también que la estrategia óptima para los próximos años será incrementar este nivel internacionalización y a ello deben dirigirse los principales esfuerzos de la política industrial. Hasta 11 medidas se describen en el artículo y con un énfasis especial en la política de promoción exterior pero también en un refuerzo de las políticas industriales más horizontales y, por lo general, menos desarrolladas en España. Rafael Myro acentúa la importancia de los esfuerzos en innovación, del incremento de tamaño de las empresas y, sin contradicción, del incremento de la competencia en los subsectores.

Este bloque finaliza con un breve artículo relacionado con la temática exterior centrado en la gestión de las marcas y la marca país. En este trabajo, **Miguel Otero** se apunta a la importancia de contar con mar-

cas líderes españolas referentes a nivel internacional, como puntal para una estrategia de refuerzo de la imagen-marca país y por extensión de todos los productos y servicios Made in Spain. España cuenta con un puñado de empresas y marcas reconocidas pero todavía insuficientes si se quiere competir en la división de la calidad del producto. En consonancia, con el artículo de Ghemawat y de la Mata, se pone el ejemplo de uno de nuestros productos estrella, el aceite de oliva, con un recorrido potencial en términos de desarrollo de marca y de valor añadido similar al del vino, y que debe ser impulsado en primer lugar por las propias empresas.

La quinta y última parte muestra experiencias de política industrial con recomendaciones derivadas para nuestros formuladores de políticas. El artículo de Paloma Miravittles, Ana Núñez, Fariza Achcaoucaou, Laura Guitart y Claudio Cruz combina el análisis de otra de las políticas horizontales estratégicas, el apoyo a la I+D, con la atracción de inversiones de este tipo en la fase de la cadena de valor en competencia con los países emergentes. El trabajo realiza una investigación cualitativa con un grupo de multinacionales destacadas y ofrece recomendaciones concretas para mejorar el grado de atracción de España como receptora de inversiones extranjeras directas en I+D, siendo quizá la más novedosa la potenciación de las ciudades medianas cercanas a centros universitarios por su competitividad en costes y calidad de vida.

El segundo artículo, de **Joan Miquel Hernandez, Alberto Pezzi y Raúl Blanco**, parte del desarrollo histórico de la política de *clusters* en Cataluña, que juntamente con el País Vasco fueron algunas de las regiones pioneras en importar el concepto original de Michael Porter hace ya dos décadas. Se explica su evolución hacia una mayor profesionalización de la gestión de los mismos y como, con posterioridad, la propia Comisión Europea (ya en este siglo) adoptaba la política de *clusters* como estrategia propia para toda la Unión.

Finalmente, como colofón necesario al número, el artículo de **Mari Jose Aranguren, Edurne Magro y James R. Wilson** presenta diversas experiencias de evaluación de políticas industriales en el País Vasco, realizadas con diversas metodologías en donde un elemento distintivo clave es el grado de implicación en el proceso de los diversos actores, evaluadores, evaluados y beneficiarios. El principal aprendizaje extraído nos dice que los procesos más participativos o interactivos aportan una capacidad transformadora superior debido a la potenciación de los aspectos de aprendizaje.

A MODO DE CONCLUSIÓN ¶

Para finalizar, quisiera destacar varios elementos que nos permiten construir un relato continuo de los contenidos de este número:

Se está de acuerdo en que hay que transformar el modelo industrial actual hacia uno de más valor añadido, basado en la innovación y la cualificación de

la mano de obra. El efecto devastador de la crisis de la construcción, por un lado y los nuevos retos de sostenibilidad a largo plazo y la necesidad de una mayor internacionalización, por el otro, han de permitir catalizar este cambio.

El sector industrial es estratégico y hay que protegerle e impulsarle, porque tiene unos efectos arrastre muy importantes sobre el resto de la economía y su productividad. La protección debe abarcar una transición hacia un nuevo modelo de financiación de las empresas industriales, posiblemente menos bancarizado y teniendo en cuenta sus necesidades específicas, entre ellas la necesidad de fondos a largo plazo y también una mayor capacidad de asumir riesgos con menos garantías de «ladrillo».

Existe una clara tendencia a potenciar las políticas horizontales, no sólo las estrictamente dirigidas a la industria sino y también aquellas reformas que refuerzan la competitividad y la competencia. Solo las políticas sectoriales paneuropeas parece que van a tener un cierto seguro de existencia en tanto generen competitividad a nivel continental. Como dice un autor, el dinero gastado en subvencionar sectores o industrias en declive también destruye puestos de trabajo en otros sectores en donde la rentabilidad del dinero público sería superior. En este sentido, y en otros, las acciones de evaluación de las políticas industriales son un elemento esencial, sobretudo si tiene un planteamiento transformador.

Algunos autores sugieren una polarización de las políticas hacia un ámbito europeo para generar sectores y empresas campeonas y a su vez una mayor proximidad de las políticas más enfocadas al ámbito regional. No obstante la políticas estatales tienen su papel en tanto interlocutor autorizado con Europa, implementador normativo básico de sus propuestas, garante de la unidad de mercado y generador de estrategias de optimización de algunas políticas específicas regionales.

Emergen algunos aspectos más allá de las políticas industriales responsabilidad de los poderes públicos cuyo desarrollo y mejora es en primer lugar responsabilidad del ámbito privado. Una mayor cualificación y profesionalización de los gestores empresariales, una mayor propensión a internacionalizarse no solo en épocas de crisis y a especializarse en producto de calidad, son ejemplos de comportamientos culturales que deben cambiar, y habrá que pensar en qué tipo de incentivos o políticas son necesarias para favorecer este cambio.

NOTAS ¶

- [1] Hemos realizado una aproximación de los costes laborales de la actual eurozona sin Alemania, España, Irlanda y Malta (estos dos últimos países por falta de información completa), calculando, sobre los datos originales de Eurostat por países, una media ponderada por la población ocupada en el sector manufacturero de cada país de la zona considerada.
- [2] Los CLU se calculan utilizando como cociente la productividad calculada como valor añadido bruto (no ventas) dividido por la ocupación.