

Estudios de Economía Aplicada
Nº 9, 1998, Págs. 61-77

La competitividad como base del crecimiento y del empleo

M. TERESA GÓMEZ VICENTE
M. ISABEL SÁNCHEZ Y SÁNCHEZ-AMAYA
Universidad del País Vasco. UPV-EHU

Esta versión incluye todas las correcciones sugeridas por el evaluador, las cuales nos han parecido oportunas y por las que le quedamos muy agradecidos.

INTRODUCCION

Teniendo en cuenta el contexto de globalización económica en el que se encuentra inmerso nuestro país, en este trabajo se persigue identificar los factores de los que depende la competitividad de la economía española con el objetivo de conseguir un mayor crecimiento así como un aumento del número de empleos. El artículo se divide en tres partes: en primer lugar analizamos el concepto competitividad y sus indicadores; en segundo lugar tratamos los factores de los que depende, teniendo en cuenta que es el comportamiento comercial internacional de una nación el indicador clave de la competitividad, y entre otros aspectos analizamos cómo pueden influir los gobiernos en los factores determinantes de la misma; y por último, nos centramos en la competitividad de la economía española, analizando sus problemas y retos, teniendo en cuenta que la base económica de la competitividad global del sistema reposa en la industria ya que es ésta quien crea la riqueza que permite desarrollar los servicios y consiguientemente los empleos.

ABSTRACT

If we think about the context of internationalization economic that our country is, the object of this paper will be to identify the factors to determine the competitiveness in the spanish economy in order to get a high rate of growth and more employments. We divide the paper in three parts; in the first place we analyze the concept competitiveness and its indicators. The second part is about the factors that the competitiveness depends, starting from that the international commercial behaviour of a nation is the key of the competitiveness and between others, we'll treat about how the governments can influence in the factors to determine the competitiveness. And finally, we analyze the competitiveness of the spanish economy and its problems, starting from the base economic of the competitiveness repose in the industrial sector because the industry is who create the wealth that allow to develop the service sector and therefore the employments.

Artículo recibido en noviembre de 1996. Revisado en julio de 1997.

1. Concepto e indicadores de la competitividad

La mayoría de los académicos han puesto de manifiesto la dificultad que supone definir la competitividad. Siguiendo a Colom A. (1994), definimos la competitividad de un sistema económico como la capacidad que tiene una economía para mantener y aumentar la cuota de sus productos comercializables tanto en los mercados externos como en el mercado interior. En nuestra opinión éste es un tema interesante debido al fuerte proceso de mundialización de las economías es decir, al fuerte crecimiento del comercio internacional como resultado en gran parte de una mayor desvinculación entre la localización de las plantas de producción y los mercados donde se vende, y como consecuencia además de la armonización nacional de las normas y de las reglas que regulan los procesos de producción e intercambio y su especificación en ámbitos de decisión supraestatales, así como consecuencia del crecimiento de los flujos financieros y de inversión entre los distintos países. Nos interesa también en la medida en que la crisis española se ha manifestado en una elevada tasa de paro (que se mantiene alta incluso en períodos de expansión económica), en la debilidad de la estructura productiva y en el deterioro de la relación entre la capacidad de exportación y las necesidades de importación de nuestra economía.

Desde los años ochenta hemos vivido un proceso de fuertes cambios a nivel industrial: reconversiones, fusiones y absorciones de empresas, seguidas de una política desreguladora y privatizadora siguiendo el ejemplo de M. Thatcher y R. Reagan en Gran Bretaña y Estados Unidos respectivamente. Además, nos hemos visto inmersos en el proceso de creación de la Unión Europea con los efectos que ello implica en la realización de economías de escala en la producción de bienes. Por otra parte, se ha producido la caída del sistema económico de los países socialistas y una fuerte emergencia en el comercio internacional de algunos países del sudeste asiático. Todo esto ha contribuido de alguna manera a la baja competitividad de la industria española en relación a los otros países con los que comercia.

Hemos centrado el tema de la competitividad en la industria porque es en este sector en el que en gran medida se sustenta el sistema económico en general. Teniendo en cuenta lo anterior, las empresas tienen a su disposición dos grandes estrategias competitivas:

- 1) El liderazgo en costes: en este caso la empresa intenta producir a un coste más bajo que los competidores mediante el desarrollo de tecnologías e inversión que abaratan el proceso de producción. La empresa intenta aprovechar la existencia de economías de escala, alcance y experiencia. De acuerdo con esto, una cuota de mercado mayor representa una ventaja en costes al situarse la empresa en una posición favorable de las economías existentes.

- 2) La diferenciación de producto: con esta estrategia la empresa intenta aumentar su poder de mercado creando imperfecciones en él mediante la diferenciación del producto. Si los consumidores perciben los productos de la empresa como distintos de los competidores significa que la empresa se enfrenta a una demanda con elasticidad finita, por lo que tendrá un poder de mercado. El esfuerzo en I+D para introducir nuevos productos y los gastos en publicidad para crear imagen de marca serán cruciales para definir esta estrategia de diferenciación.

Ahora bien, Fernández Z. (1992), Huerta E. (1991) y Moltó J.I. (1994), consideran que además de estas estrategias de competir, en las que prima el conflicto con los rivales, las empresas han desarrollado también comportamientos más cooperativos. En los últimos años se ha extendido la idea entre los teóricos y los empresarios de que el desarrollo de acuerdos de colaboración entre empresas, fundamentalmente de carácter vertical, incrementa notablemente su competitividad, cuando el mercado, por la existencia de elevados costes de transacción, no impulsa condiciones favorables para regular los intercambios de forma eficiente.

Respecto a los indicadores de la competitividad, siguiendo a Colom A. (1994), en general los más utilizados son dos:

- 1) El tipo de cambio efectivo real, que refleja la evolución de los precios o costes de un país en relación con los del conjunto de países que se toman como referencia, ajustados por las variaciones de los tipos de cambio nominales de forma que un incremento del índice implica un encarecimiento relativo de los productos españoles y de esto se deduce una pérdida de competitividad. Ahora bien, este indicador ha sido criticado por varias razones, una de ellas, por el tipo de costes que se eligen, que generalmente son los costes laborales unitarios, como si estos fuesen el componente más importante de los costes totales, de hecho y por ejemplo, en el período 1980-90 en la economía española los costes laborales en la industria manufacturera pasaron del 28% al 24% de los costes totales; el coste de las materias primas y de la energía se redujo en esa década un 4,6% y sin embargo, el coste incurrido en adquirir servicios a otras empresas aumentó en el mismo período un 87,5%. Otra de las razones por la que se ha criticado a este indicador se refiere al índice de precios elegido: ¿el deflactor del PIB? ¿el IPC? ¿el IPI? ¿el índice de exportación?; los tres primeros índices recogen las variaciones de los precios de los bienes que no son comercializables mientras que el último sólo hace referencia a los bienes que se venden. Además, ¿por qué este indicador no recoge elementos distintos a los costes y precios?, elementos como la calidad del producto, el diseño, etc., ya que la competencia entre empresas se establece a través de la segmentación de mercados, de la diferenciación de productos, de la

creación de clientelas adictas a una marca, etc. más que a través de un liderazgo de costes (Segura J., 1992).

- 2) El comportamiento del saldo comercial exterior (competitividad en función de la capacidad exportadora de una economía). En este caso tenemos que tener en cuenta por un lado, la cuota de exportación, que mide las variaciones del peso de las exportaciones nacionales en el conjunto de las importaciones de un área de países y por otro lado, la cuota del mercado interior, que mide qué parte de la demanda nacional se abastece con producción interna. En relación con este indicador y siguiendo a Colom A. (1994), desde que ingresamos en la CE, la industria española ha perdido cuotas importantes en el mercado interior al tiempo que se han mantenido estables las exportaciones, pero en niveles más bajos por lo que se ha deteriorado nuestra Balanza Comercial luego la pérdida de competitividad de la industria española tiene que ver más con una gran pérdida de cuotas en el mercado interior que no se ha visto compensada con un aumento de nuestra capacidad exportadora.

2. Factores de los que depende la competitividad

Siguiendo a Monitor Company (1991) y a partir de los estudios de Porter M. (1985, 1990) son cuatro los atributos generales de una nación que individualmente y por sistema, constituyen el «diamante» de la ventaja nacional:

- 1) Condiciones de los factores: la presencia de recursos humanos avanzados y especializados, infraestructura técnica y otros factores de producción necesarios en la industria y la capacidad de revisarlos continuamente.
- 2) Demanda: sofisticada base de clientes locales que exigen las últimas innovaciones y los más altos niveles de calidad.
- 3) Empresas afines: fuertes proveedores y distribuidores locales que pueden contribuir al proceso de innovación y empresas afines que refuercen los conocimientos en el mismo producto y tecnologías de proceso o canales de marketing.
- 4) Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: la presencia de rivales locales capaces y comprometidos que compiten con fiereza.

En naciones con industrias competitivas a escala internacional estos factores tienden a funcionar como un sistema en el que cada factor refuerza a los otros, lo que conduce a la mejora y cambio constante de todo el sistema.

Michael Porter (1985), señala que un motor importante del mantenimiento de la competitividad de una región es su capacidad para crear un ambiente que impulse la

innovación y mejoras continuas en las industrias de una región es decir, que el reto es ir más allá de las ventajas basadas en factores tales como el bajo coste de la mano de obra, que con frecuencia son transitorias y lograr ventajas más duraderas aumentando la calidad de los productos, añadiéndoles características deseables, desarrollando una tecnología de procesos propios o aumentando la eficiencia de la producción. Por lo tanto, el factor crítico para mantener la competitividad son los altos niveles de innovación. Y en relación con esto, Fernández Z. (1992) considera que las ventajas competitivas de una empresa se fundamentan de manera prioritaria sobre los conocimientos y habilidades que domine, incluidos los sistemas de gestión. En la medida en que las tecnologías son combinables una empresa puede elaborar su propia combinación de tecnologías y perfeccionarla de forma continua lo que le otorgará una ventaja competitiva difícilmente imitable por la competencia. Hacer algo y hacerlo cada vez mejor mediante un proceso de perfeccionamiento continuo y paulatino, que involucre a toda la organización se convertirá en la base de la estrategia de la empresa. Además, la posesión de unas capacidades tecnológicas propias se manifiesta en los conocimientos y habilidades necesarias tanto para diseñar productos como para producirlos. No se trata, por lo tanto, de obtener innovaciones radicales que den lugar a nuevos productos o procesos, sino de ir incorporando sucesivas mejoras. Con ello se consiguen unas destrezas propias y exclusivas de la empresa en desarrollo y fabricación, logística y distribución, muy difíciles de imitar. En definitiva, se trata de cultivar una combinación de tecnologías propia a la que después se le irán buscando aplicaciones sucesivas en nuevos productos y mercados. Pero además, tal y como hemos mencionado anteriormente, la obtención de una ventaja competitiva no es tanto un problema de posesión de recursos cuanto de habilidad para coordinarlos y gestionarlos, por ello, el factor humano es fundamental. Las competencias tecnológicas tienen un fuerte componente de conocimiento tácito por cuanto son conocimientos que no pueden concretarse con facilidad en fórmulas, diseños, planos etc.; están en la mente de las personas y no pueden codificarse. En consecuencia, no son fácilmente transmisibles, se trata de conocimientos y habilidades incorporadas en gran medida en la experiencia del personal y las rutinas de la organización. De ahí la importancia que tiene la formación continuada del personal y consecuentemente su permanencia en la empresa. En este sentido, una empresa que carezca de personal estable difícilmente podrá construir esa fuente de ventajas competitivas que es el dominio de unas determinadas tecnologías incorporadas precisamente en las habilidades y los conocimientos que ese personal ha ido desarrollando en la empresa. Todo esto, y en el caso español, cuestiona la conveniencia a largo plazo de la utilización masiva de las formas de contratación temporal ya que esta modalidad de contratación desincentiva en parte el interés de la empresa por invertir en la formación y cualificación de su personal. Esta es, suponemos, una de las razones por la que está

en marcha una nueva reforma laboral que entrará en vigor probablemente este mismo año.

Además, el objetivo de conseguir una mayor competitividad implica la existencia de personal cualificado a todos los niveles, algo de lo que también hemos carecido en nuestro país. De sobra son conocidos los problemas de la formación profesional en España; tenemos exceso de licenciados en algunas materias pero presentamos unos de los niveles más bajos de la Comunidad Europea en expertos en disciplinas de contenido científico-técnico tanto de grado superior como medio; nos faltan técnicos y mandos intermedios. Luego, y siguiendo a Colom A. (1994), en un contexto donde la competencia entre las empresas se establece en términos de diferencial del producto, el éxito comercial depende más de disponer de una fuerza de trabajo cualificado, formada e incentivada, de poseer activos intangibles como tecnología, patentes, marcas de prestigio y ágiles redes de comercialización más que de costes salariales bajos, que además constituyen una parte cada vez menor del coste total. En consecuencia, no habría que concentrar los esfuerzos en reducir los salarios y en precarizar el mercado laboral como forma de reducir los costes de producción; esto no tiene efectos positivos sobre la competitividad sino que en general desemboca en efectos contrarios a los deseados vía reducción de la productividad. Mencionamos este hecho porque en España, la industria se ha beneficiado de unos costes salariales inferiores a los de los países de nuestro entorno, así por ejemplo, en 1988 el coste laboral mensual por trabajador en este sector era el 65,52% de la media comunitaria (INE, 1992), sin embargo, no por ello tenemos una industria potente y consolidada sino todo lo contrario. El menor coste relativo del trabajo ha inducido probablemente en un menor nivel de mecanización industrial (Sevilla J., 1985). En nuestro país no se ha buscado la reducción de costes unitarios por otras vías como la innovación de proceso luego tenemos que centrar nuestra atención en los elementos microeconómicos, que son los que determinan realmente la competitividad industrial.

Por otra parte, también se ha escrito mucho sobre el tamaño empresarial como fuente de competitividad. Así, desde 1983 en España, ante el futuro cercano de creación del Mercado Único se ha tendido a incrementar el tamaño de las empresas y grupos mediante todo un proceso de fusiones y absorciones. La mayor amplitud de los mercados permite aprovechar ventajas derivadas de la escala lo que aboga por conseguir dimensiones crecientes para abaratar los costes, además, y en el caso europeo, la supresión de barreras arancelarias, fiscales, administrativas y técnicas implica también un ahorro de costes. Por otra parte, la gran empresa también podría beneficiarse de economías de escala y alcance en otras actividades como financiación, marketing e I+D. Sin embargo, la preocupación por el tamaño está motivada por una visión estrecha de la competitividad que sólo entiende de las ventajas en costes. De hecho, para aprovechar las ventajas de una mayor dimensión no es pre-

ciso crecer, por lo menos no en todas las actividades. El establecimiento de una red de acuerdos permite a las empresas especializarse en lo que hacen mejor, aprender de otras y adquirir el resto. Los acuerdos pueden facilitar a la empresa española, por ejemplo, la internacionalización de sus actividades, sin asumir demasiados riesgos, aprovechando el conocimiento de los mercados que tengan sus socios al mismo tiempo que mejoran su dotación tecnológica. En cualquier caso, es de esta última variable de la que depende la capacidad de nuestras empresas para invertir en el exterior. Y es que la internacionalización de nuestras empresas se produce si estas tienen alguna ventaja competitiva que explotar, ventaja que compense los inconvenientes de no ser autóctona. Así, por ejemplo, la reducción de costes originada por incrementos de escala permite compensar los costes de transporte y aranceles, en otros casos, las empresas producen fuera cuando las condiciones nacionales desaconsejan la exportación porque existen restricciones a la importación etc., luego la carencia de multinacionales -hecho que para algunos economistas ha influido en nuestra crisis industrial- españolas no deja de ser un síntoma más de la falta de capacidad innovadora de la empresa local. La ausencia de expansión internacional, en esencia, ha sido un problema de carencia de ventajas estratégicas que estimulasen esa salida, ello, unido históricamente a una falta de incentivos por mejorar e innovar. Por todo esto, promover la transnacionalización de nuestras empresas como objetivo prioritario no ha dejado de ser una forma de atacar las consecuencias del problema, no las causas, (Fernández Z., 1992).

Por otra parte, y continuando con los factores que influyen sobre la competitividad empresarial debemos considerar el gran papel que juegan los recursos intangibles que entre otros, son la cultura empresarial, el conocimiento acumulado sobre el comportamiento del consumidor, el nombre comercial, la reputación de la empresa etc., que, siguiendo a López J. (1996), Fernández Z. (1992), Huerta E. (1991) y Salas V. (1996) son factores a los que se les ha dado muy poca importancia pero que influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas. Según López J. (1996), los recursos de una empresa son el conjunto de elementos disponibles para el desarrollo de una determinada estrategia competitiva, y existen dos tipos de recursos: los bienes de capital o activos y las competencias. Los primeros pueden ser activos físicos, humanos, organizativos y de marketing, y los segundos, las competencias son el conjunto de habilidades y tecnologías necesarias para que una empresa pueda ofrecer por medio de un grupo de activos un determinado beneficio a los clientes; y de todos los recursos disponibles, para una empresa, son las competencias las que incrementan su productividad y eficacia.

La mayoría de los economistas apuntan sobre la necesidad de que las empresas españolas adopten la estrategia competitiva de diferenciación de productos para aumentar su poder de mercado. Se trata, como ya hemos mencionado anterior-

mente, de que los consumidores perciban los productos de la empresa como distintos de los competidores. Es por ello por lo que el esfuerzo de I+D para introducir nuevos productos y los gastos de publicidad para crear imagen serán cruciales para definir esta estrategia de diferenciación. Y en este campo, Rivero S. y Zaldunbide M. (1996), tenemos que considerar la importancia del diseño como un arma decisiva para aumentar la competitividad empresarial. La actividad de diseño puede orientarse hacia la calidad funcional del producto, a su coste durante todo su ciclo de vida, al tiempo de su puesta en el mercado y más recientemente, también hacia la protección del medio ambiente. Todos estos aspectos inciden de forma importante y directa en que el producto sea competitivo. Y de entre todos estos factores, es en el tiempo de lanzamiento al mercado de un producto nuevo en el que recae con mayor frecuencia la clave del éxito de las empresas. En este sentido, la gestión de todo el proceso de desarrollo del producto comienza a ser un tema prioritario para las empresas luego los fabricantes necesitan utilizar nuevas tecnologías y los métodos de trabajo más eficaces para acortar el plazo de la puesta en el mercado de sus productos. Las ventajas son muchas: un aumento de las ventas y los ingresos por estar los primeros en la calle, unos costes inferiores y un mejor flujo de caja por capital invertido durante un tiempo de desarrollo menor, así como unos mejores productos hechos bien a la primera y con menos defectos. Otros beneficios son una mayor agilidad para responder a los cambios que introduce la competencia, incluso ser capaces de ser la primera y única empresa que hace obsoletos sus propios productos amén de responder rápida y eficazmente a los hábitos de consumo más exigentes o a los cambios que solicita de forma expresa el cliente. Y en relación con lo anterior, varios estudios sobre los retos tecnológicos y las prioridades de las pymes en la UE muestran que para la mayor parte de las empresas de la UE pertenecientes a diversos sectores industriales, el objetivo prioritario es la reducción de costes seguido por la mejora de la calidad de los productos. En España no obstante estos objetivos tienen un orden inverso, primero es la calidad y segundo los costes, sin embargo, la rapidez del lanzamiento de nuevos productos al mercado en Europa lo sitúan en el quinto lugar de prioridades y para España, éste es un aspecto indiferente. Ahora bien, para Japón el primer puesto del ranking de prioridades es la rapidez para lanzar nuevos productos seguido por la fiabilidad en las entregas y después por los costes. En definitiva, el concepto de diseño ha cambiado, ya no solo contempla al producto sino que también tiene en cuenta su fabricación, uso y destino final cuando concluye su vida útil. Todo esto está dando lugar, dentro del concepto general de «ingeniería de diseño» al desarrollo de distintas técnicas de diseño: para fabricación, montaje o desmontaje, inspección, mantenimiento, calidad, protección del medio ambiente y para el reciclado. Estas técnicas bien desarrolladas pueden contribuir significativamente a la mejora de la calidad del producto, a la reducción de sus costes y sobre todo a acortar el tiempo necesario para su puesta en el mercado; aspectos todos ellos que inciden de forma importante y directa en que el producto sea competitivo.

Y continuando con los factores de los que depende la competitividad, no está de más recordar tal y como sugiere Velasco R. (1994) que determinar dichos factores es complicado porque ésta depende también del «efecto país» es decir, del grado de estabilidad macroeconómica, de la mayor o menor eficiencia del sistema educativo, de la dimensión y flexibilidad del mercado de capitales y de la política de los tipos de cambio que se practique ya que de todos es conocido el recurso de los países a devaluar sus monedas para conseguir nuevos aumentos de competitividad.

Por otra parte, (Monitor Company, 1991), los gobiernos pueden influir de varias formas en los factores determinantes de la competitividad. Las autoridades políticas y económicas tienen responsabilidades críticas para el desarrollo de muchas de las condiciones de los factores tales como la educación especializada e infraestructura necesarias para apoyar la competitividad. Ahora bien, los gobiernos no pueden crear industrias competitivas, sólo las empresas pueden hacerlo. Los gobiernos que pretendan mejorar la competitividad de su nación deberán centrar sus iniciativas políticas en mejorar los motores clave de la ventaja competitiva a largo plazo. En definitiva, esto tendrá más éxito que el dirigir los esfuerzos hacia el proteccionismo, las subvenciones y otras formas de intervención que a largo plazo producen el efecto de minar muchas industrias. Y es que, (Velasco R., 1994), la gama de ayudas públicas que existe es amplia; subvenciones, exoneración de impuestos, créditos con bonificaciones de interés, avales crediticios, desgravaciones de cargas sociales etc. que pueden ir destinadas al fomento de la investigación a proteger sectores socialmente delicados o estratégicamente indispensables. Las ayudas públicas nunca han gozado de buena prensa pero pese a las críticas sobre si suponen el despilfarro de los recursos públicos, a los Estados siempre les ha preocupado mantener un sector industrial competitivo, y para ello, las ayudas financieras a las empresas, y en particular, a la inversión productiva siguen siendo uno de los principales instrumentos de las políticas industriales de los principales países de la OCDE y la UE. Las ayudas a la inversión productiva tienen un impacto directo e inmediato sobre los costes de producción y actúan como barreras proteccionistas, y ello frente a las ayudas destinadas a infraestructuras, formación, tecnología o servicios a las empresas, cuyos efectos sobre la competitividad son indirectos y a medio plazo. En nuestra opinión, las autoridades públicas tienen la responsabilidad de ofrecer un entorno favorable a la industria, y para la mejora de la competitividad deben fomentar prioritariamente la inversión inmaterial (formación, investigación, cooperación interempresarial, calidad de gestión etc.). En relación con todo esto, algunos autores como Petitbó A. (1996) apuntan que la competencia contribuye a impulsar la actividad innovadora y la inversión; con ello se favorece la creación de empleo, se atenúa el crecimiento de los precios, se amplían las posibilidades de elección de los consumidores y se mejora la calidad de dichas opciones. En este sentido, la Comisión Europea ha señalado el carácter indisoluble de la competencia y la competitividad y en sus estudios, casi

siempre se subraya que la mayor libertad económica se traduce en una mayor tasa de crecimiento sostenido y en un mayor nivel de riqueza de los ciudadanos, es decir que las altas dosis de competencia provocan importantes efectos tanto sobre los costes de producción y su transmisión a los precios como sobre el desarrollo de las actividades innovadoras. Ahora bien, (Huerta E., 1991) la política de defensa de la competencia debe formularse y efectuarse recogiendo los matices que la tensión entre competencia y cooperación que existe en los mercados y entre las empresas, plantea. Sin competencia, será difícil evitar el ejercicio del poder de monopolio sobre los consumidores. Sin desarrollar ciertas fórmulas y acuerdos cooperativos, será difícil incorporar nuevas tecnologías y productos. La política de la competencia debe ser sensible a esta doble perspectiva, debe integrar este dilema y resolverlo en cada caso sin que se perjudique la eficiencia. Si lo consigue, las empresas se beneficiarán porque serán más competitivas.

3. El problema de la competitividad en España

En primer lugar, la base económica de la competitividad global del sistema reposa en la industria, es ésta quien crea la riqueza aunque durante algunos años se ha tratado de sostener la idea de que era posible un desarrollo apreciable en la economía sin un crecimiento industrial (Moltó J.I., 1994 y Velasco R., 1994). Lo cierto es que la tasa de ahorro y la capacidad exportadora son las variables clave de las que depende el sostenimiento de un alto ritmo de crecimiento de la renta española. Luego, tal y como subraya Monitor Company (1991), el comercio constituye una gran palanca para aumentar la riqueza porque permite a los países centrarse en la exportación de bienes y servicios que pueden producir con mayor productividad, importando aquellos para los que su ventaja comparativa es baja, en consecuencia, nuestra riqueza depende de nuestra capacidad de competir, y en particular de la industria, que es nuestro principal sector exportador.

En relación con el sector industrial español (Moltó J.I., 1994), la crisis ha tenido, en parte, el mismo origen que en la mayoría de los países desarrollados y que arrancó en las crisis petrolíferas de los setenta pero además, también está relacionada con una serie de causas estructurales entre las que destacan; el tamaño empresarial medio y la poca cooperación interempresarial de las empresas industriales españolas, la carencia de multinacionales industriales de matriz española, el reducido nivel tecnológico de la misma unido a la carencia de un esfuerzo suficiente en I+D, especialmente a nivel de empresa, la baja dotación de capital de las empresas industriales españolas y en muchas ocasiones, su inadecuada financiación, la carencia de una adecuada formación de la mano de obra, unida a la baja utilización de personal técnico cualificado, y la pervivencia y frecuencia de prácticas restrictivas, regulacio-

nes poco adecuadas y bajo grado de competencia en algunos mercados. Además, la existencia de un mercado nacional protegido ha permitido a las empresas españolas sobrevivir sin necesidad de preocuparse por introducir mejoras en productos y procesos que aumentaran la calidad o redujeran los costes. Así es como hemos llegado a tener un sector industrial no competitivo, por dos razones, la primera, el reducido peso en su estructura productiva de las ramas más intensivas en tecnología y de mayor perspectiva de expansión en la demanda. Este problema se acentúa si se tiene en cuenta el carácter predominante estandarizado y poco diferenciado de los productos a que dedican su actividad. La segunda razón tiene que ver con la escasa productividad del trabajo que se obtiene en las ramas más tradicionales, menos intensivas en tecnología y que son las que más pesan en la actividad industrial española (Fernández Z., 1992 y Colom A., 1994).

Paralelamente a todo este proceso de cambio estructural en la industria, y concretamente desde la década de los ochenta, se ha constatado una tendencia de crecimiento de los servicios vinculados a la producción industrial. Así, la introducción de nuevas tecnologías ha incrementado la necesidad de asistencia técnica al tiempo que ha aumentado la importancia de las actividades de diseño del producto, control de calidad etc., y otro tipo de servicios como los bancarios, de gestión y administración, transporte o venta han cobrado una importancia creciente. Muchas de estas actividades de servicios, tradicionalmente realizadas por las propias empresas industriales se externalizan siguiendo una estrategia de reducción de los costes fijos. Como vemos, el sector servicios comenzó a ganar una importancia creciente al absorber funciones que tradicionalmente realizaba el propio sector industrial. Y por ello (Velasco R., 1994), afirmamos que así como la base de la competitividad de una economía reside en la industria, que es ella quien crea la riqueza, la creación de empleo se efectúa fundamentalmente en el sector servicios, que se desarrolla vinculado al sector industrial. Y efectivamente, sólo hay que analizar la evolución de la población ocupada española por sectores para ratificar que ésta es un fiel reflejo de los cambios que se han producido en nuestra estructura productiva: pérdida de población ocupada en los sectores agrícola e industrial (éste último cada vez más intensivo en tecnología y menos en mano de obra), variación procíclica de la participación de la población ocupada en la construcción y el aumento de ésta en el sector servicios.

En definitiva, durante la década de los ochenta la industria española ha estado sometida a un intenso proceso de ajuste y reconversión que ha recaído sobre una serie de sectores tradicionales, de demanda débil. Este proceso se ha llevado a cabo con no pocos costes sociales y económicos (reconversiones en sectores siderúrgico y naval vía jubilaciones anticipadas, por ejemplo). El objetivo era impulsar una cierta reorientación hacia actividades de mayor dinamismo y de demanda media y fuerte para colocar a nuestra industria en una posición competitiva. En la actualidad y frente al concepto de programas de reconversión, culminados y cerrados se han ido impo-

niendo otros relativos a la adecuación de nuestras industrias a las condiciones competitivas cambiantes, lo que requiere actuaciones permanentes en cuestiones como la modernización, reequipamiento productivo, innovación tecnológica, control de costes, mejoras de calidad, imagen y diseño de los productos, desarrollo de los canales de comercialización, inversiones en capital humano, formación y recualificación, el avance en los aspectos organizativos y de gestión y la transformación de estrategias y planteamientos empresariales. Esto es lo que debe perseguir la política industrial de los noventa, que en el contexto del Mercado Unico ha de diseñarse para responder a la globalización de los mercados, y que ha de utilizar instrumentos internacionalmente aceptados y que resulten compatibles con las reglas que rigen el comercio internacional. Y es que, la política económica de los ochenta no cumplió muy bien su papel de apoyo al sector industrial; predominaron las políticas monetarias restrictivas que impusieron altos tipos de interés para así controlar la inflación. Esto, a su vez, dió lugar a una peseta sobrevalorada que dificultó las exportaciones de nuestros productos industriales. Además, también provocó una fuerte elevación de los costes financieros de las empresas españolas, que fundamentalmente son pymes y tienen grandes dificultades de acceso a recursos a largo plazo, tanto propios como ajenos y que dependen en mayor medida que en otros países de la financiación ajena a corto plazo.

A todo lo anterior hay que añadir que para nuestras empresas, algunos costes de producción son más altos que en otros países del entorno; nos referimos al coste del transporte, de la energía eléctrica, comunicaciones telefónicas y telemáticas internacionales, determinados servicios profesionales y administrativos, que están protegidos por regulaciones corporativas, etc. Difícilmente el aumento de precios de estos servicios puede trasladarlos la industria a los precios finales de los productos, y más desde que en 1986 se suprimieron las barreras arancelarias al entrar en la CEE. Es por ello por lo que ese aumento de costes tuvo que ser absorbido principalmente por los márgenes empresariales. Esta es la razón por la que en círculos económicos se pide la desregulación del sector servicios y es que, como apunta Monitor Company (1991), la creación de un ambiente local que incite a mantener un alto rendimiento en los mercados de exportación es una prioridad para los gobiernos que quieran aumentar la riqueza de sus ciudadanos, y esto no implica que todas las industrias deban participar en los mercados de exportación ya que la productividad de un país también está determinada por su sector no comercial, y las ineficiencias en éste también limitan la riqueza nacional. Por esta razón reiteramos la importancia de mantener la competitividad y evitar monopolios que impiden el aumento de la productividad en todos los sectores.

¿Y cuál debe ser el papel que ha de jugar el sector público en España? Tal y como apunta Velasco R. (1994), el sistema de ayudas públicas concedidas al sector industrial en la Comunidad Europea es distinto desde el punto de vista cualitativo según el

país al que nos refiramos. De hecho, los países del norte de la CE utilizan los recursos públicos con objetivos de reindustrialización (búsqueda de nuevos productos y sectores de mayor valor añadido) que abren caminos de futuro a sus respectivos tejidos industriales dentro de una estrategia de promoción global de la competitividad de las empresas y muy particularmente del tejido productivo formado por pymes. Sin embargo, en los países del sur (entre ellos España) los recursos públicos se concentran en objetivos de reestructuración, tapando los agujeros del pasado en sectores industriales tradicionales (siderurgia, naval) y ayudando en la mayoría de los casos a consolidar grandes empresas en dificultades que en ningún caso van a convertirse en el motor del futuro económico. Así, mientras que en 1988-90 las ayudas a las pymes en Portugal, Grecia, España e Irlanda estaban entre el 0 y el 10% del total de ayudas a la industria, en el resto de países de la CE se situaban en torno al 30%. Lo mismo ocurre en el caso de las ayudas a I+D etc. El sistema de ayudas públicas en Europa tiende a aumentar el gap tecnológico entre los países más avanzados de la Comunidad y las regiones menos desarrolladas. Este diferencial cualitativo y cuantitativo de las ayudas públicas tiende a reforzar la competitividad de las empresas de las regiones centrales en detrimento de las empresas manufactureras de las regiones de la periferia y se convierte por tanto en una desventaja más para competir en el Mercado Unico. Teniendo en cuenta lo anterior, las autoridades políticas y económicas no deben seguir utilizando los instrumentos tradicionales especializados en la reducción de costes o en la mera anticipación de las inversiones productivas. Hoy en día, la competitividad en costes ya no es garantía de éxito.

Por otra parte, al romperse la tendencia hacia la concentración industrial que vivieron los países a partir de los sesenta, y al iniciarse el proceso de descentralización productiva tras la crisis industrial de los setenta, las autoridades regionales y locales empezaron a ser los protagonistas de la concepción e instrumentación de la política industrial. Ahora bien, el problema que ha surgido es que existe un gran número de programas de ayudas tanto de las Administraciones central como autonómicas para los que no ha habido una gran coordinación. Esta es la razón por la que en 1994 se creó la Iniciativa PME de Desarrollo Industrial, en la que confluyen importantes recursos del MINER, gobiernos autónomos y el FEDER Europeo. El objetivo es apoyar a la pyme centrandose su atención en los programas de ayuda a la financiación, cooperación empresarial, información, apoyo al producto industrial y a redes de organismos intermedios. Y de igual modo, el reto que se le plantea a las Agencias de Desarrollo Regional (ADR), creadas a mediados de los ochenta es grande (Urueña B. 1996, Echevarría C. 1992). Las ADR son unas entidades intermedias encargadas de instrumentalizar la política industrial de las CCAA, a las que les preocupa la revitalización y diversificación de su entramado industrial. Entre ellas, las más conocidas son el IMPIVA de la Comunidad Valenciana, la SPRI de la CAPV y el IFA de Andalucía.

En consecuencia, tenemos que promocionar la innovación y el desarrollo tecnológico, la internacionalización de la industria, la diferenciación del producto y la seguridad industrial, fomentar el capital humano etc., apoyar especialmente a la pyme. Las autoridades públicas tienen la responsabilidad de ofrecer a la industria un entorno favorable, deben revisar los mecanismos y criterios de intervención de las políticas públicas que provocan discordancias entre la mejora de la competitividad industrial y la creación de empleo y también, fomentar prioritariamente la inversión inmateral (formación, investigación, cooperación interempresarial etc.). Las actuaciones públicas y los recursos públicos sólo están justificados si ayudan a acelerar el ajuste estructural, a mejorar la competitividad y a conseguir una adecuada estructura industrial en especial tecnológica a largo plazo. Porque no hay que olvidar tal y como hemos mencionado anteriormente, que la base económica de la competitividad global del sistema reside en la industria, ella es quien crea la riqueza que permite desarrollar los servicios y consiguientemente los empleos (Velasco R., 1994 y Moltó J.I., 1994).

Por último, hemos de recordar que desde que ingresamos en la CE nuestra industria ha perdido cuotas importantes en el mercado interior al tiempo que se han mantenido estables las exportaciones pero en niveles algo más bajos que en períodos recientes por lo que en consecuencia se ha deteriorado el saldo de la Balanza Comercial Española, luego la pérdida de competitividad de la industria española tiene que ver más con una gran pérdida de cuotas en el mercado interior que no se ha visto compensada con un aumento de nuestra capacidad exportadora, y hoy por hoy, éste es nuestro gran problema dentro del tema de la competitividad. Nuestra propensión a importar ha aumentado por varias razones; en primer lugar por la insuficiente oferta nacional de bienes de capital necesario para las empresas que realizan alguna inversión, y esto es lo que sucedió en el período expansivo 1985-90 en el caso de bienes de equipo como el material de transporte terrestre no ferroviario y aéreo; en segundo lugar, por la falta de industrias de bienes para los que hay una elevada elasticidad renta, por ejemplo, es el caso del sector automovilístico en el que sólo existía Seat estando hoy en manos de Volkswagen o también el del sector electrónico (aparatos de audio de vehículos, videocámaras etc.) se trata de bienes que importamos; y en tercer lugar, por la fuerte actividad de las empresas extranjeras en la economía española, pudiendo ser así porque existe demanda para sus productos o también porque se dan unas condiciones de producción atractivas para localizar su producción. Que se opte por una vía u otra realmente depende del grado de proteccionismo que tenga un país frente al exterior, o de que exista o no una legislación nacional favorable a la inversión extranjera. Esto a su vez, en términos de economía real puede determinar unos efectos diferentes ya que si el mercado se abastece vía importaciones el efecto sobre el empleo será nulo y si se hace vía inversiones extranjeras en nuestro país, sí podrían crearse puestos de trabajo. Esto explica por ejemplo, por qué empresas japonesas del sector del automóvil han instalado plantas produc-

tivas en España, aunque han instalado básicamente la fase de ensamblaje final de los vehículos. A tenor de lo anterior, y siguiendo a Bajo O. (1991), la inversión extranjera directa ha acudido a España no en busca de fuerza de trabajo barata sino de un mercado interno en crecimiento, luego si queremos aumentar nuestra capacidad exportadora para entre otras cosas compensar esa pérdida del mercado interior, tendremos que atender a los elementos relevantes del comercio en un contexto de estructuras de mercados de competencia imperfecta en que las empresas deben poseer ciertas ventajas que les permitan competir con éxito en los mercados exteriores. Estas ventajas surgen de la realización de economías de alcance y escala que contribuyen junto a las mejoras de productividad a disminuir los costes unitarios de los productos comercializables, cuya demanda por otra parte atiende preferentemente a criterios de calidad, fidelidades al nombre de marca y en menor grado a niveles de precio. Tal y como se ha mencionado en páginas anteriores, en un contexto donde la competencia entre las empresas se establece en términos de diferencial del producto, el éxito comercial depende más de disponer de una fuerza de trabajo cualificada, formada e incentivada, y de poseer activos intangibles como tecnologías, patentes, marcas de prestigio así como de ágiles redes de comercialización, que de costes salariales bajos que además constituyen una parte cada vez menor del coste total. En nuestro país se observa el carácter de comercio intraindustrial más que interindustrial, coincidiendo con las tendencias que muestra el comercio de los países más industrializados y que además son los principales socios comerciales de España. Así, en 1992, y en relación con nuestras exportaciones, el 84,7% de los intercambios fueron con países de la OCDE y respecto a las importaciones, el 86% procedían de la OCDE.

Quizás por ello, para el País Vasco, ejemplo claro de economía industrial a la que ha sacudido la crisis con gran fuerza, y que tras la incorporación de España a la CEE ha visto cómo sus empresas han perdido una parte importante del mercado interior español (que generalmente había sido considerado como propio, fruto del proteccionismo vivido en etapas anteriores) en favor de las importaciones, se plantea (Kovesdi M., 1996 y Urdangarin C., 1996), cambiar el destino de sus exportaciones hacia los países en vías de desarrollo. Actualmente, las dos terceras partes de las exportaciones vascas se dirigen a la UE, y proceden por orden de volumen de cuatro sectores: metales comunes y sus manufacturas, maquinaria y aparatos químicos, caucho y plásticos, y material de transporte. Ahora bien, analizando la evolución mundial de los intercambios comerciales podemos observar que los países en vías de desarrollo son el verdadero motor de los mismos ya que sus importaciones han crecido a un ritmo superior al 10% anual en los últimos años siendo su crecimiento a diferencia del europeo un crecimiento sin altibajos. Es por ello por lo que las autoridades económicas, no sólo vascas sino también españolas, incitan a las empresas al establecimiento de relaciones comerciales con países del continente asiático, con Latinoamérica

y con los países de Europa Oriental (República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia etc). Se trata de mercados que ofrecen grandes expectativas y oportunidades de negocio en sectores de infraestructura, transportes, electricidad, agua, telecomunicaciones y sector bancario. Son países cuyo crecimiento estimula la demanda de la producción de los países desarrollados de dos maneras; primera, el crecimiento en inversiones estimula la demanda de importaciones de bienes de capital y servicios, y segunda, el crecimiento de las rentas en dichos países eleva la demanda de importaciones de bienes de consumo. Concluyendo, el reto que se le presenta a la economía española en los próximos años y en materia de competitividad es muy importante, máxime si tenemos en cuenta el fuerte proceso de mundialización en el que se encuentran inmersos todos los países.

4. Bibliografía

- BAJO O. (1991). «Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España». Información Comercial Española, Agosto-Septiembre n1 696-697, pág. 53-74. Madrid.
- CANTWELL J. (1987). «The Reorganization of European Industries After Integracion: Selected Evidence on the Role of Multinational Enterprise Activities.» Journal of Common Market Studies, vol. XXVI, pp: 127-151. London.
- COLOM A. (1994). «Algunas consideraciones acerca de la competitividad de la industria española». Cuadernos de Economía, Vol. 22, pág. 305-320. Barcelona.
- ECHEVARRÍA C. (1992). «Las agencias de desarrollo regional en España en los años ochenta. Creación. Evolución. Análisis comparado y evolución de un caso: la SPRI». Tesis Doctoral. UPV-EHU. Bilbao.
- FARTO J. M. (1996). «La trampa de la competitividad», publicado en «El Mundo» (12-2-96).
- FERNÁNDEZ Z. (1992). «Algunas reflexiones sobre la competitividad empresarial y sus causas». Información Comercial Española. N1 705, Madrid.
- HUERTA E. (1991). «La competitividad de las empresas y la política de defensa de la competencia». Ekonomiaz n1 21. Vitoria.
- IMPI (1994). Plan de Apoyo al Empleo y Competitividad de la pyme, Madrid.
- INE (1992): Encuesta de Coste Laboral, 1988. Madrid.
- KOVESDI M. (1996). «Tendencias recientes y perspectivas del comercio internacional del País Vasco». Ekonomiaz. N1 36. Vitoria.
- LÓPEZ J. (1996). «Los recursos intangibles en la competitividad de las empresas. Un análisis desde la teoría de los recursos». Economía Industrial. N1 307. Madrid.

- MOLTÓ J.I. (1994). «Situación del empleo e industria en España». Documentación Laboral n1 44. Madrid.
- MONITOR COMPANY (1991). «La ventaja competitiva de Euskadi, Fase I: Identificación del potencial de competitividad». Ekonomiaz. N1 21. Vitoria.
- PETITBÓ A. (1996). «Liberalización de los servicios y competitividad». Cuadernos de Información Económica. N1 112. Madrid.
- PORTER M. (1985). «Ventaja Competitiva». Ed. Cecs. México.
- PORTER M. (1990). «Estrategia Competitiva». Ed. Cecs. Traducción de la Edición de 1980. México.
- RIVERO S. Y ZALDUNBIDE M. (1996). «La mejora del diseño, clave en la competitividad empresarial». Revista Situación, n1 2/ 1996 del BBV. Bilbao.
- RODRIGUEZ D. (1996). «La competitividad en costes y la evolución comercial de los países de la UE». Cuadernos de Información Económica. N1 112. Madrid.
- SALAS V. (1996). «Economía y Gestión de los Activos Intangibles». Economía Industrial. N1 307. Madrid.
- SEVILLA J.V. (1985). «Economía política de la crisis española». Crítica, Barcelona.
- URDANGARÍN C. (1996). «Problemas y perspectivas de la empresa exportadora vasca». Ekonomiaz. N1 36. Vitoria.
- URUEÑA B. (1996). «Las agencias de desarrollo regional en España durante la década de los noventa. Referencia a la estructura económica y financiera». Ekonomiaz. N1 36. Vitoria.
- Velasco R. (1994). «Actuaciones públicas para el fomento de la competitividad industrial». Economía Industrial. Julio-Agosto. Madrid.