

Fahd Boundi y Bruno Estrada

## Una oportunidad desaprovechada para afrontar las necesidades de la industria española

### Introducción

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), junto a la consultora Boston ConsultingGroup, han puesto a disposición el Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España. Este informe se presenta como un paquete de medidas para hacer frente a la actual crisis, poniendo su énfasis en fortalecer el sector productivo, esto es, la industria. Sin embargo el análisis de las causas de la debilidad de la industria española del informe se antoja vago, y consecuencia de ello las urgencias de la actividad industrial no encuentran respuestas satisfactorias en el informe de la Boston ConsultingGroup.

En primer lugar la aproximación que se hace a varios conceptos que aparecen en el informe es errónea, tales como la relación entre los costes laborales unitarios y la competitividad, la ventaja competitiva, el comercio exterior como factor que contrarreste de la crisis, o las vías de financiación. Asimismo, la comparativa que establece la Boston ConsultingGroup con economías como la de Corea del Sur o Japón debería ser matizada, puesto que soslaya las condiciones que han configurado a estos países como potencias exportadoras. Por ello, no se puede reducir la necesidad de potenciar la industria española al objetivo de incrementar las exportaciones, pues la actual crisis ha exteriorizado las debilidades estructurales de la economía española, a saber; a la alta dependencia de las importaciones de bienes de equipos, se le añade la dependencia energética, asimismo, el sector servicios, en especial el financiero y el de turismo, han sido, y son, los de mayor peso en el total del PIB, lo que evidencia la baja diversificación de la estructura productiva de España. Estos aspectos son sorteados por el informe del MINETUR y la Boston ConsultingGroup.

Si bien, es oportuno señalar que nuestro enfoque comparte con el informe de MINETUR la necesidad de potenciar las exportaciones a mercados diferentes a los de la Unión Europea, a saber, los de Rusia, Brasil, Arabia Saudita, China, Sudáfrica e India, entre otros muchos. Pero este

objetivo solo será posible bajo ciertas condiciones que, en nuestra opinión, no son tratados por el informe, pues aspectos como la división internacional del trabajo, la movilidad de capital, las condiciones de producción, la productividad real y el papel del Estado son determinantes en la inserción de la industria española en la economía española.

**U**n aumento de los salarios no tiene por qué incrementar los precios de los bienes producidos; las industrias más competitivas se caracterizan por los altos salarios de los trabajadores y la mejor calidad de las condiciones de empleo.

### El comercio internacional: ventajas comparativas, costes laborales unitarios y productividad

Como es sabido, el contexto actual de crisis ha tenido como efectos más notorios la caída de la producción y, en consecuencia, el nivel de empleo e inversión han descendido. Por consiguiente, se han puesto en marcha medidas para contrarrestar los efectos de la crisis. Una de estas medidas es la de potenciar las exportaciones con el objeto de reanimar la demanda agregada. Ahora bien, la economía española no puede devaluar el tipo de cambio nominal, puesto que forma parte de Unión Monetaria Europea y, por ende, comparte una misma moneda, el euro.

En vista de ello, en España, al igual que el resto de economías de la Unión Europea, se han agudizado las políticas de ajuste a la baja de los salarios para, con ello, reducir los precios y, de este modo, afectar a la baja el tipo de cambio real. Esto es, las políticas de ajuste impuestas por la Comisión Europea y el Banco Central Europeo suponen la aceptación de los postulados convencionales que establecen que la caída de los salarios monetarios se traducirá, *per se*, en

el descenso del nivel general de precios.

Aquello aparece recogido en el informe, pues el *“menor coste laboral del que se beneficia el sector industrial español en comparación con los países de su entorno ya ofrece una ventaja competitiva sólida”* (p. 22), y a continuación se afirma que: *“todavía existe un amplio margen de mejora en cuestiones relativas a la flexibilidad laboral, tanto geográfica como de horarios y funciones, en la reforma de la negociación colectiva, que el Gobierno ya está llevando a cabo, y en el reparto del coste de la Seguridad Social”* (pp. 22-23).

Hay varias objeciones de calado al respecto: en primer término, el enfoque convencional identifica al salario como el coste de producción principal, dejando de lado su carácter dual, pues éste también es una fuente de demanda. En segundo término, un aumento de los salarios no tiene por qué incrementar los precios de los bienes producidos; las industrias más competitivas se caracterizan por los altos salarios de los trabajadores y la mejor calidad de las condiciones de empleo, relación ésta que el informe parece tener claro: *“El empleo generado por las empresas industriales es de mayor calidad y más estable que el del resto de sectores”* (p. 8). Entendemos, pues, que la industria se caracteriza por la mayor cualificación de la fuerza de trabajo, luego la productividad media del trabajo será mayor. Así pues, la variable clave es la productividad, puesto que a mayor productividad, menores costes de producción.

Efectivamente, los precios de producción y, consecuentemente, los precios de mercado serán menores, cuanto mayor sea la productividad. Asimismo, a mayor productividad, más elevados serán los salarios reales, ya que el trabajo recibirá una parte constante de un producto creciente. Por lo tanto, la variable clave es la productividad, en cuanto que ésta determinará los precios de los bienes producidos, en la media en que los costes de producción serán más bajos y, de este modo, los costes laborales unitarios también.

Ahora bien, las estadísticas del saldo comercial de España han presentado superávit en los últimos tiempos, lo que nos lleva al siguiente interrogante: ¿la mejora de la competitividad de la industria española se debe a la reducción de los costes laborales, es decir, los salarios, y, en consecuencia, a la caída de los costes laborales uni-

tarios, tal como subraya el informe? La respuesta a esta cuestión es negativa, puesto que el informe presenta la evolución de los costes laborales unitarios a nivel macroagregado, o sea, el total de la economía (p. 22). De igual modo, toma como año inicial 2007, sesgando la comparativa, ya que en 2009 los costes laborales unitarios crecieron debido a la caída de la producción, y no al aumento de los salarios, como parece sugerir el informe.

No obstante, a diferencia de lo que se indica en el informe, los costes laborales unitarios de la industria española han estado cayendo desde 1993 a 2007. En consecuencia, esta tendencia no da soporte alguno a la propuesta del informe de seguir reduciendo los costes laborales, el cual asevera: *“todavía existe un amplio margen de mejora en cuestiones relativas a la flexibilidad laboral, tanto geográfica como de horarios y funciones, en la reforma de la negociación colectiva, que el Gobierno ya está llevando a cabo, y en el reparto del coste de la Seguridad Social”* (pp. 22-23). Grosso modo, se propone intensificar las políticas de ajuste a la baja de los salarios, soslayando la importancia del consumo de los trabajadores en la demanda agregada interna.

Cabe mencionar, que el informe justifica la reducción de los costes laborales como medida para mejorar la “ventaja competitiva”. Este punto nos parece ambiguo, en cuanto a que la ventaja competitiva hace referencia a las empresas, y no a las economías nacionales en su conjunto. Ahora bien, si nos referimos a la ventaja comparativa, también surgen dudas sobre si el comercio internacional opera bajo el modelo clásico; por norma general, la literatura económica ha establecido que los países compiten entre sí haciendo un uso intensivo de aquellos factores productivos y bienes donde presentan mayor ventaja comparativa.

Aquello implica el equilibrio comercial entre naciones, empero, éste en forma alguna se cumple, puesto que la perfecta movilidad de capital supone una igualación de las tasas de rentabilidad de los sectores a nivel internacional y la subordinación de las economías nacionales a los intereses de maximización de beneficios de las empresas transnacionales.

Para el informe esto no es un problema, pues se propone mejorar la internacionalización productiva a través de la multilocalización, es decir,

la deslocalización de las PYMES. No obstante, las empresas llevan a cabo procesos de multilocalización buscando las ventajas absolutas en países terceros, y no la ventaja comparativa. Las ventajas absolutas implican que los costes reales están determinados por las condiciones técnicas de producción y los salarios, por tanto la deslocalización se realiza a países donde los salarios son menores. De este modo, las inversiones de capital fijo en economías con bajos salarios y regímenes fiscales laxos, provocan que los costes laborales unitarios caigan de manera extraordinaria gracias a los importantes aumentos de la productividad del trabajo.

Por tanto, competir vía salarios es imposible para la industria española, pues no puede ajustar los salarios hasta el nivel de países como China. Por otra parte, estas multilocalizaciones tienen como objeto exportar los bienes producidos a los países de origen de las empresas, en este caso España, por lo que el “*Made in Spain*” carece de lógica, en la medida en que las empresas españolas podrán vender sus productos a precios más bajo sin producirlos en España. Por último, nos queda referirnos a las formas de financiación de las empresas del sector industrial español; el informe destaca “*la elevada dependencia de las empresas españolas de la financiación bancaria, en detrimento de otras fuentes como la deuda corporativa y el capital riesgo*” (p. 13).

Cierto es que el modelo de acumulación española se ha financiado a través del endeudamiento y el ahorro externo, mas proponer formas de financiación no convencional no parece la mejor medida; una de las causas de la actual crisis ha sido la inestabilidad de las finanzas, que se materializó en 2008 con la quiebra del gigante LehmanBrothers, por ello es poco recomendable la emisión de deuda corporativa y el aumento de la actividad de los fondos de capital riesgo. En suma, el informe no incide en las cuestiones estructurales de la industria española, a saber; escasa productividad, bajo componente tecnológico, especialización en bienes de bajo valor añadido, costes de producción relativamente altos, dependencia de las importaciones de bienes de equipo, etc.

### Conclusiones

La industria española adolece de las deficiencias estructurales de la economía española, las cuales

se remontan a la reconversión industrial de la década de 1980. El descenso del peso de los sectores industriales en la economía en detrimento de los servicios, ha desnudado las debilidades estructurales ante el actual escenario de crisis. Por ello, la necesidad de dar un impulso a la industria española es vital. Sin embargo, apostar todo al sector exterior no es garantía de recuperación, puesto que actual superávit de la balanza comercial se explica en gran medida por el descenso de la demanda interna y, consiguientemente, de las importaciones.

Corea del Sur o Japón son países que se ponen de ejemplo en el informe, pero éste soslaya que

**E**l descenso del peso de los sectores industriales en la economía en detrimento de los servicios, ha desnudado las debilidades estructurales ante el actual escenario de crisis.

la éxito de estos gigantes asiáticos se debió en gran medida a la política de industria naciente proteccionista y al papel desarrollista del Estado, pero bajo ninguna circunstancia las condiciones a las que se enfrenta la economía española son comparables a las condiciones en las que la política industrial coreana y japonesa pudieron desarrollarse.

La estrategia española debe garantizar que el excedente de exportaciones se deba al volumen, y no tanto a las cantidades, es decir, es obligado fortalecer la producción industrial con un alto valor añadido, que focalice sus esfuerzos en la innovación tecnológica y el perfeccionamiento de métodos eficientes de producción. Por tal razón, las políticas de ajuste aplicadas son incompatibles con el deseo de reindustrializar la economía española. Por lo tanto, para poder incrementar las exportaciones a los países emergentes citados al principio, es necesario incrementar la producción y el excedente de bienes de capital, pues estas economías están llevando a cabo grandes esfuerzos industrializadores y, por ello, demandarán cada vez más bienes de capital, bienes intermedios, así como otros bienes de alto valor añadido. ✓