

Enric GENESCÀ, Jordi GOULA, Josep OLIVER, Vicente SALAS y Josep M. SURÍS (eds.), *La industria en España. Claves para competir en un mundo global*. Ariel/Centre d'Economia Industrial, Barcelona, 2005, 281 pp.

El libro objeto de esta reseña recoge los resultados de diversas investigaciones llevadas a cabo en el seno del Centre d'Economia Industrial, un centro de estudios creado en la Universidad Autónoma de Barcelona con el soporte de la Generalitat de Catalunya y de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona. El libro pretende ser un diagnóstico sobre la situación actual de la industria española, con referencias explícitas a la evolución en los últimos diez años. La estructura del volumen lo hace especialmente atractivo y útil. Un capítulo inicial, elaborado por J. Goula, expone las principales líneas argumentales del libro, recogiendo a su vez los resultados de los diversos trabajos específicos que conforman el resto del volumen. Los autores son todos ellos reputados especialistas en macroeconomía y en economía de la empresa de un buen número de universidades españolas.

Sin duda, una de las grandes virtudes del libro es, justamente, la de aunar los análisis procedentes de estudios empresariales o microeconómicos con los de carácter macroeconómico. Se ofrece así una visión unitaria y coherente, algo difícil de hallar en libros que derivan de investigaciones de primera mano. Las consideraciones que siguen, por lo tanto, se centrarán en las aportaciones globales del libro, sin que sea necesario que nos refiramos a todos y cada uno de los capítulos que lo componen.

La visión que nos ofrece el libro de la situación actual de la industria española y de su evolución reciente no es optimista. De hecho, este diagnóstico escéptico va más allá de la industria y alcanza al conjunto de la economía española. Los autores del volumen abundan en un argumento ya conocido: que detrás del buen comportamiento global de la economía española en los últimos años se esconde una evolución negativa que denota graves deficiencias de competitividad, especialmente en la industria. En consecuencia, se augura un futuro nada halagüeño para la industria española y para la economía del país en su conjunto.

A diferencia de lo que suele ocurrir con otros diagnósticos de este tipo, el libro que comentamos aporta elementos muy sólidos en defensa de sus planteamientos. El hilo argumental central gira en torno a la pobre evolución de la productividad en los últimos años. Como es bien sabido, y se recalca en el libro, el crecimiento económico español de la última década se ha basado en sectores de baja productividad, con la construcción y los servicios personales en un lugar muy destacado. En consecuencia, la productividad agre-

gada de la economía se ha mantenido en niveles muy bajos, especialmente en relación a nuestros competidores inmediatos. Este tipo de crecimiento –pese a sus limitaciones– ha conllevado efectos positivos en las tasas de ocupación y en el consumo de las familias, lo que ha magnificado el ciclo expansivo. La magnitud del impulso ha sido tal que ha significado un efecto llamada sobre los trabajadores extranjeros, dando lugar a fuertes incrementos de la inmigración tanto legal como ilegal, con sus costes asociados.

A mi entender, sin embargo, lo más preocupante de la evolución analizada no es esta trayectoria de la productividad agregada, sino la situación específica de los diversos sectores industriales. En otras palabras, en mi opinión la mala evolución de la productividad global –enfaticada en el texto– era de alguna forma inevitable y hasta deseable dados los niveles de paro que se alcanzaron en los momentos más álgidos de la crisis. Un desarrollo armónico de la economía española no hubiera sido posible con el mantenimiento de elevados niveles de desempleo con los consiguientes efectos depresivos sobre la demanda agregada. Por ello, lo que me parece más sugerente y preocupante del análisis que se nos presenta es la constatación, de que esa falta de dinamismo en la productividad se observa también a nivel sectorial. O sea, que no se trata sólo de que el crecimiento se concentre en sectores de baja productividad, sino de que, analizados los sectores individualmente, detectamos también una notable atonía en las mejoras de eficiencia.

Situados en este punto, el libro se detiene en analizar de forma detallada algunos de los factores determinantes de los problemas que muestra el panorama industrial y económico español. Se estudia, en primer lugar, el dinamismo empresarial (capítulo 2). La revisión detallada de los resultados obtenidos en el marco del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y de los ofrecidos por el INE (EPA) y EUROSTAT (Labour Force Survey y Enterprises in Europe) permite observar que, si bien la creación de empresas presenta mayor intensidad relativa en España respecto al conjunto de Europa, el afán de crecimiento de las nuevas empresas españolas es notablemente menor. Igualmente, el análisis de la estructura y dinámica de las microempresas (menos de 10 trabajadores) revela que este tipo de empresas carece en España de las características de las denominadas empresas gacela, o sea aquéllas creadas a la vista de una nueva oportunidad de negocio y dotadas de un alto nivel de capital humano. Bien al contrario, las microempresas españolas parecen surgidas de un efecto expulsión del mercado de trabajo, esto es de las dificultades para encontrar un trabajo asalariado adecuado a los deseos y posibilidades del emprendedor. Por ello, se observa un bajo nivel de formación en este tipo de empresarios y una escasa capacidad de innovación, de crecimiento y de supervivencia en sus empresas. Los autores acaban reclamando una revisión del sistema de estímulos al autoempleo a favor de los proyectos realmente innovadores.

El segundo gran tema analizado se centra en la relaciones entre empresa industrial y sistema financiero, con consideraciones adicionales sobre el gobierno de la primera (capítulo 3). Se parte, en este caso, de la tradicional distinción entre dos tipos diferentes de relaciones banca-empresa: el sistema anglosajón –donde el mecanismo básico de relación es el mercado–, y el alemán (y japonés) en el que domina una participación directa de las entidades financieras en el capital y/o en la gestión de las empresas industriales. Las cifras que se nos presentan no son concluyentes, pero parece detectarse una tendencia a la convergencia entre los dos sistemas, aunque en el marco de una mayor preponderancia del mercado. En el caso español, esta tendencia parece más clara, aunque con

matices. Si bien es cierto que la presencia de los bancos en los capitales y los consejos de administración de las empresas no financieras ha disminuido, también lo es que se mantiene de forma clara en algunas de las principales compañías, especialmente en los sectores energético y de servicios. Se constata por otro lado una fuerte asimetría entre la significativa presencia de entidades financieras españolas entre las mayores del mundo y la casi absoluta ausencia de empresas industriales y de servicios en el mismo grupo.

Los autores del ensayo examinan las ventajas o desventajas de la concentración bancaria para las empresas no financieras. Parece claro que el aumento del tamaño de los bancos ha perjudicado a las pequeñas empresas, que tienen dificultades para ofrecer una información financiera formalizada. Las cajas aparecerían así como una vía para que estas empresas puedan encontrar un acceso a la financiación más cercano a sus intereses. Se concluye asimismo que existe una clara necesidad de potenciar las sociedades de capital riesgo, esenciales para financiar la innovación en las empresas de menor tamaño. En lo referido a las prácticas de gobierno corporativo, la evidencia presentada ratifica lo que es bien conocido. Las empresas españolas están todavía lejos de ofrecer un nivel de transparencia y de seguridad para los pequeños accionistas similar al que se da en otros países.

El tercero de los factores analizados es el referido al capital humano (capítulo 4). En este ámbito el libro abunda, manejando información exhaustiva y ofreciendo análisis comparativos, en la paradójica estructura del mercado de trabajo español. El extraordinario crecimiento de la ocupación se ha centrado –como indicábamos más arriba– en sectores de baja productividad y, por ende, en puestos de trabajo de baja cualificación. Pero lo sorprendente es que esta evolución ha sido paralela a un incremento muy notable de la proporción de los titulados superiores entre el personal ocupado. Este hecho, que podría parecer positivo, es sin embargo anómalo y preocupante dados los débiles incrementos de la productividad y la estructura del sector industrial y de la economía en su conjunto, dominada por sectores de nivel tecnológico medio o medio-bajo. Se hace patente aquí la grave deficiencia del sistema educativo español, incapaz de proveer a la economía de los titulados medios y de formación profesional que precisa, mientras dedica ingentes recursos a unos estudios universitarios claramente hipertrofiados. Este es un viejo mal que los sucesivos gobiernos, atrapados en el corto plazo y en estériles debates políticos, han sido incapaces de enfrentar. Si durante la última década los efectos perniciosos de este desajuste se vieron oscurecidos por una expansión excepcional, es de temer que se conviertan en un grave problema cuando se retorne a pautas sostenibles de crecimiento.

El cuarto elemento que aborda el libro que comentamos es el relativo a la innovación. En dos capítulos (5 y 6) se estudian, primero, la situación de la innovación en la economía española y, posteriormente, el papel de la innovación en el modelo de empresa y en la productividad. El diagnóstico sobre la capacidad de innovación de la empresa española no es halagüeño. La información cuantitativa disponible sobre este tema es insuficiente, pero queda claro que, pese al crecimiento en gastos de I+D observado en los últimos años, las distancias respecto a los países de nuestro entorno siguen siendo notables. Un análisis más detallado permite observar que la estructura empresarial del sector industrial español tiene mucho que ver con ello. Por un lado, los sectores más innovadores son precisamente aquellos en los que la presencia de la empresa extranjera es más importante. Dentro de las empresas autóctonas, por otro lado, el peso de las pequeñas y medianas

(entre 50 y 200 trabajadores) es relativamente débil en relación a las todavía menores (microempresas). Dado que las medianas suelen ser las más innovadoras –porque pueden disponer de departamentos de innovación especializados– y que esta vocación suele verse potenciada por la colaboración financiera con las de mayor tamaño, la situación española es especialmente desfavorable. Disponemos de pocas empresas autóctonas potencialmente innovadoras y las empresas de mayor tamaño que podrían colaborar con ellas son de capital extranjero y aplican sus propias estrategias de innovación al margen de la situación local.

El papel de la Administración resulta esencial para hacer frente a este y a otros fallos de mercado que se dan en este ámbito. La producción científica española ha aumentado de forma espectacular en los últimos años, pero la relación entre la ciencia que se desarrolla principalmente en organismos públicos y las empresas sigue siendo muy débil. Un estudio de carácter más general, por otro lado, deja claro que las empresas innovadoras no solo mejoran sus procedimientos productivos sino que aplican el espíritu innovador a la organización y al trato con los clientes, consiguiendo así mejoras notables de productividad. Se trata pues de un factor fundamental para conseguir niveles de competitividad aceptables.

Los últimos capítulos del libro que comentamos están dedicados a analizar en detalle las consecuencias de estas debilidades del sector industrial español: una productividad estancada, una estructura sectorial inadecuada, una competitividad que no mejora; etc. El análisis que se ofrece es sólido y deja pocas dudas sobre la comprometida situación en la que se encuentra el sector industrial y, por extensión, la economía española en su conjunto.

Desde mi punto de vista, uno de los argumentos más sugerentes del libro, que se recoge tanto en los diferentes capítulos como en el resumen inicial, es el de oportunidad perdida. Para los autores, la bonanza económica de los últimos años, propiciada por la integración en el sistema monetario del euro, las aportaciones del presupuesto comunitario y la reducción de los tipos de interés, no ha sido aprovechada debidamente. Se ha aceptado sin correcciones el efecto de un crecimiento basado en la construcción y los servicios personales y en la inmigración, creándose una situación en la que los rendimientos de la inversión inmobiliaria son muy superiores a los de inversiones en innovación o en nuevas empresas industriales. La intervención de las administraciones públicas, por su lado, resulta excesiva en algunos ámbitos –propiciando la obtención de beneficios privados en detrimento del bien público– e ineficiente en otros, contribuyendo a desviar todavía más los recursos del que sería su empleo socialmente más adecuado.

El diagnóstico, que puede parecer a algunos excesivamente pesimista y hasta catastrofista, está en mi opinión plenamente fundamentado. Sin embargo, la experiencia histórica quizá pueda aportar alguna esperanza. Parece claro que buena parte de las capacidades y de los capitales disponibles se han dedicado en los últimos años a actividades que, siendo lucrativas para los que las desarrollan, no lo son en la misma medida para la sociedad en su conjunto. Sin embargo, sería imprudente ignorar los efectos positivos de este crecimiento desordenado, especialmente la drástica reducción del paro con sus efectos sobre la demanda efectiva. Es ahora, cuando este desequilibrio básico se ha superado, el momento en que atisbamos los inconvenientes de la senda seguida. Aunque es cierto que muchas cosas pudieron hacerse antes para enfrentar la nueva situación, también lo

es que hay margen para la recuperación. En este aspecto, mis temores no se concentran tanto en la capacidad de reacción de los agentes privados (empresas, trabajadores), como en la actitud de los gobernantes. Como a los autores de este libro, me parece especialmente grave la pertinaz ignorancia de problemas esenciales que sólo la acción pública puede resolver y que tienen consecuencias de largo plazo. Dos de ellos, señalados en el libro, me parecen especialmente importantes en la España actual: la desastrosa situación del sistema educativo y la política de ocupación del suelo, con costes ambientales y energéticos de primer orden.

Al fin los hombres y las empresas acaban adaptándose a las posibilidades que ofrece el entorno y la historia enseña que suelen hacerlo con mucha rapidez. El problema se da cuando los incentivos no responden al bien público, sino a la mera conveniencia política de corto plazo. Es función del investigador social alertar a la opinión pública sobre estas situaciones y hacerlo con análisis bien documentados y conclusiones claras y contundentes. El libro que comentamos es un ejemplo magnífico de esta función indispensable de la ciencia económica.

CARLES SUDRIÀ