

Innovación y competitividad: desafíos para la industria española

Autores: *Emilio Huerta y María José Moral (editores)*

Editorial: Funcas.

Año de edición: 2018, 538 páginas

ISBN: 978-84-15722-88-5

La pasada crisis económica ha puesto de manifiesto una variedad de aspectos de la industria española, en primer lugar su debilidad en la participación de la producción agregada. Aunque en el año 2016 parece que recupera el nivel de producción de 2007, no puede decirse otro tanto del empleo generado. El debate sobre esta situación ha quedado abierto entre académicos, investigadores y decisores públicos.

En el centro del debate se encuentra la pérdida de empleo así como la precarización del mismo, debido a la deslocalización de la producción y el aumento de las importaciones asiáticas y países en vías de desarrollo. Ante este escenario España se encuentra ante el reto de crear mejores empleos y con salarios más elevados. Para alcanzar este objetivo es necesario un buen diagnóstico que nos presente cómo están nuestras empresas e industria en comparación con sus homónimas europeas y otros países avanzados.

Esta búsqueda de un buen diagnóstico se topará en primer lugar con un problema de dimensión empresarial, una adecuada dimensión empresarial es clave para generar empleos de calidad, impulsar la capacidad exportadora y alcanzar la conexión entre productos industriales de calidad y los servicios asociados a los mismos. En el horizonte

tenemos el ejemplo de Alemania, que en su momento optó por impulsar su industria y mantener los principales eslabones de su cadena de producción en el propio país, frente a la política opuesta de deslocalización que mantuvo EE. UU., el paso del tiempo ha demostrado que el camino elegido por Alemania fue el más acertado. No es pues, de extrañar que la Comisión Europea haya decidido fijar el objetivo de elevar la participación de la industria en las economías comunitarias del 16% al 20% para 2020.

Nuestro país tiene industrias maduras y emergentes pero necesitan un toque de magia que las dote de capacidades y recursos, tecnología y sobre todo una sólida estrategia empresarial.

Ante este diagnóstico los editores de la presente obra nos presentan una tarea hercúlea para mejorar el panorama. Estos aspectos de mejora atañen a los siguientes puntos: 1. Tenemos un excesivo peso de microempresas y empresas pequeñas, así nos lo pone de relieve las estadísticas de DIRCE. 2. La presencia en mercados internacionales es escasa, quizá por falta de innovación. 3. El peso de nuestro endeudamiento es fundamentalmente bancario, pues no hay muchas posibilidades de acudir a otros circuitos financieros. 4. Nos hemos volcado en sectores de tecnología baja o moderada como la restauración y el turismo que crean un bajo valor añadido. 5. Desde el punto de vista organizativo no se puede decir que nuestra organización sea avanzada.

Aluden, asimismo, los editores a una organización taylorista, refiriéndose posiblemente al sistema productivo basado en los esquemas de maquinaria adecuada, tiempos y movimientos de la mano de obra, algo que el propio Frederick Taylor odiaba verse reducido a ese paradigma. Para Taylor su metodología, su aproximación al mundo del trabajo se basaba siempre en una revolución mental, algo que sigue siendo necesario en nuestro tiempo.

Este panorama descrito, que ha tenido un reflejo negativo sobre la industria española, ha impulsado a FUNCAS y sus editores a abrir un debate sobre la competitividad de la economía española y las bases que se deben construir para consolidar una economía innovadora y la continua mejora de la competitividad.

La contestación a estos desafíos se desarrolla en la obra en tres grandes apartados: Política industrial de España, Recursos de las empresas y Resultados de las mismas, a lo largo de diecisiete capítulos y con la intervención de treinta y seis autores. Este número de participantes asegura la inclusión de una variedad de puntos de vista que resultan enriquecedores, no exentos de algunas reiteraciones, aunque en ocasiones aparezcan discrepancias entre ellos como cabe esperar.

Política industrial. Un diagnóstico, un ejemplo y una propuesta. Han pasado los tiempos en que un ministro de industria de nuestra democracia dijo que la mejor política industrial es la que no existe. Hoy se trata de hacer

una política industrial para un tiempo post crisis.

Un diagnóstico acertado y sereno es esencial para formular esta política industrial. No se puede negar en modo alguno que hay una recuperación en marcha, pero siguen acompañándonos una serie de desequilibrios como la falta de eficiencia de nuestro mercado laboral, la falta de competitividad de nuestros productos, el nivel de nuestra deuda pública que crea desequilibrios y nuestro estado de bienestar necesita modernizarse, otro tanto precisa nuestro sistema educativo si queremos afrontar con garantías la revolución digital, en este sentido debe aumentar nuestro capital humano de manera generalizada y mejorar la eficiencia del mercado de trabajo y del sector público.

Que España puede emprender esta tarea de éxito lo ilustra el ejemplo de País Vasco donde la política industrial se viene aplicando desde hace años. El reto actual es adoptar las políticas comunitarias que responden al lema *Smart Anything Everywhere* (SAE). Este lema transformado en objetivo busca garantizar la competitividad y el liderazgo tecnológico en la UE.

Esta implementación del SAE se basa en tres pilares: 1. La remoción de barreras institucionales y operativas que impiden la consolidación de un mercado digital único. 2. El desarrollo de infraestructuras digitales eficientes y seguras extensibles a todos, incluidas las zonas rurales. 3. Apoyar la transformación competitiva de la economía y la sociedad.

La propuesta no parte de una base cero sino que ha recorrido una rampa de salida como lo ilustra la recuperación de la política industrial en España con el crecimiento de exportaciones, de su valor añadido y la productividad de sus trabajadores, todo esto se ha conseguido con una política industrial más activa. En los últimos tres años se ha crecido a una tasa superior al 3% que sólo ha sido superado por la industria alemana. A fin de conseguir un fortalecimiento de nuestra industria es preciso un mayor desarrollo tecnológico, aumentar las exportaciones y un crecimiento económico sostenido y generador de empleo de calidad. Conseguir estos objetivos implica un aumento sustancial de los recursos destinados a la industria española. Esto requiere un gran cambio de mentalidad en los gobernantes y una clase empresarial renovada e integrada por personas cada vez mejor formadas.

La segunda parte de esta obra se dedica al análisis, diagnóstico y medidas a adoptar sobre los recursos de las empresas españolas en orden a mejorar la competitividad de éstas.

Los recursos intangibles. Si algo determina el éxito de una empresa es el capital directivo como el intangible por excelencia de la empresa. Los estudios empíricos referidos en la obra revelan que el 71% de las empresas industriales españolas presentan un nivel bajo de calidad directiva, mientras que sólo un 3,3% alcanza una calidad excelente. Las empresas que consiguen este nivel de excelencia destacan por una

mayor dimensión en cuanto al número de empleados, una mayor proyección internacional e inversiones superiores sobre ventas en innovación y marca. Se estima que la Administración Pública todavía cuenta con un margen para trabajar con las empresas que desean introducir innovaciones en sus empresas, así como ayudar a las empresas que persiguen una calidad en la excelencia.

El emprendimiento. El emprendimiento y la figura del emprendedor están recibiendo mucha atención ultimadamente en todos los países económicamente avanzados por la capacidad que muestran los emprendedores de asumir nuevos retos. El emprendimiento en España se sitúa en niveles similares o incluso superiores a los países de nuestro entorno, pero con la diferencia que no favorece a nuestro país cuando se busca la competitividad pues las nuevas empresas apenas exportan y el emprendimiento de alto potencial de crecimiento es de los más bajos de Europa.

Sistemas de calidad. Un recurso que en un primer momento se vio como muy útil para mejorar la eficiencia de la empresa fue la adopción de sistemas de calidad de referencia internacional como los basados principalmente en la ISO 9001 y EFQM. Se pensó en un primer momento que este recurso intangible sería de gran ayuda para mejorar la eficiencia de la empresa española. La adopción de estas herramientas ha tenido un impacto positivo en empresas de diversos y dispares sectores mejorando la eficiencia y la competitividad.

Por contra, también existe evidencia de adopción de estos sistemas con un carácter formal y por consiguiente con una influencia limitada. La conclusión a que se puede llegar es que a la empresa española le queda mucho margen de mejora para el desarrollo de estos sistemas y requerirá un esfuerzo de cooperación de diferentes *stakeholders*.

Las TIC en las PYMES. La doctrina sobre recursos y capacidades mantiene claramente que la principal característica primordial de un recurso es que tenga valor, pero que si este recurso está a disposición de todos los competidores no aporta ventaja competitiva alguna, por el contrario si ni siquiera se dispone de ese recurso la empresa estará en desventaja competitiva frente a sus competidores. En esta línea de razonamiento se analiza a través de un indicador la implantación de las TIC en las Pymes españolas. Este indicador se construye de acuerdo con cinco dimensiones: 1. Gasto en TIC. 2. Especialistas en TIC. 3. Acceso a información. 4. Intercambio de datos y 5. Tecnología avanzada. Se verifica que Castilla-La Mancha, Asturias y Ceuta están entre las peores de la clasificación, mientras que Madrid, Cataluña y Navarra son las regiones más avanzadas en implantación de las TIC.

Formación de empleadores y empleados. Así como una nación con buena salud física y mental de su población se refleja en la clase trabajadora del país, lo mismo puede decirse de la habilidad lectora y los conocimientos matemáticos de su población. Así

en el documento se constatan los bajos niveles de lectura y conocimientos matemáticos de la población que ocupa puestos en el ámbito productivo en diferentes categorías, como pueden ser asalariados, directivos, autónomos y empresarios resultando peores niveles medios en comparación con Alemania, Reino Unido, EEUU, Japón, Francia e Irlanda. Como cabe esperar el resultado afecta negativamente a la competitividad de nuestras empresas.

Recursos humanos. Por muy brillante e innovadora que sea la estrategia diseñada por la empresa, al final son las personas las encargadas de llevarla adelante y para ello se requiere una plantilla de recursos humanos que al menos tenga una calidad semejante a la estrategia que se pretende implantar. Esta consideración lleva a preguntarse cómo es el plantel de los recursos humanos y cuál es su margen de mejora frente a lo que hacen colegas de la UE. Se debe preguntar si en esta área se ha convergido con nuestros competidores o cómo fomentar dicha convergencia. España se encuentra hoy en el puesto 21 entre los países de la UE, cerca de países como Rumanía, Bulgaria, Croacia, Italia y lejos de países de referencia como Finlandia, Dinamarca o Suecia. El acercamiento a estos países requiere la remoción de una serie de barreras institucionales e incluso culturales. En cuanto a las barreras institucionales es necesario un mayor esfuerzo en la profesionalización de la gestión, competencia en los mercados y una mayor colaboración entre la empresa y los

trabajadores. En lo que a barreras culturales se refiere los autores ofrecen varios aspectos basados en los estudios de Hofstede sobre cultura y organizaciones, pero en este campo la transformación se nos antoja más lenta.

Diferencias salariales. En términos salariales se puede preguntar cómo está remunerada nuestra clase trabajadora. El análisis de la industria, la construcción y los servicios indican que al inicio de la recuperación económica, 2014, en la industria, la construcción y los servicios persisten diferencias salariales en los trabajadores españoles, estas diferencias salariales se deben primordialmente a la educación y la experiencia laboral... Existen también salarios de eficiencia, es decir en aquella empresa con mayor rentabilidad se pagan salarios más elevados. En cuanto a los estudios se constata que un trabajador con estudios universitarios cobra un 18% más que el que no alcanza la secundaria de segunda etapa. Asimismo las empresas que exportan fuera de la UE pagan salarios más altos en 2014 que en 2006. En último análisis es el capital humano y la productividad de las empresas la que explica estas diferencias salariales.

Dirección medioambiental. En este recorrido para calibrar los recursos de la empresa española, teniendo en mente la importancia de estos recursos en el horizonte de la innovación y a la competitividad, conviene preguntarse sobre el diagnóstico de la dirección medioambiental de la empresa española. El diagnóstico arroja un panorama

de luces y sombras. La comparación con algunos países de la UE, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia no resulta fácil por la diversidad de dimensiones que hay que considerar. Se puede decir que en nuestras empresas se implantan estrategias medioambientales proactivas, pero para ser efectivas éstas deben integrarse en la estrategia general de la empresa. España ha mejorado sustancialmente su estrategia medioambiental desde el año 2000. Esto se debe fundamentalmente a dos factores, la regulación medioambiental y ser un requisito para la internacionalización de la empresa, de tal manera que España se ubica por encima de la media europea y por debajo de Alemania y Francia. Se dedican todavía menos recursos a la financiación medioambiental y a la I+D “verde”.

Costes energéticos. Finalmente en este itinerario por los recursos cabe preguntarse por los costes energéticos, cómo afectan éstos a nuestra competitividad, particularmente en industrias intensivas en energía. La comparación con países como Alemania, Francia, República Checa, Italia y el Reino Unido revela que España no tiene los mayores precios promedio de la UE, pero ha pasado de estar por debajo del promedio a posicionarse al mismo nivel al incluir en el coste de la energía otros elementos como políticas territoriales, medioambientales y sociales.

Productividad y cadenas de valor. La parte final de este libro está dedicada a la exposición y resultados de la empresa española. Una parte de estos análisis

está dedicada a profundizar en los aspectos de la productividad de la empresa española. Así se examina el vínculo entre las decisiones de abastecimiento de inputs intermedios y su nivel de productividad, prestando atención a dos cuestiones: 1) Si la empresa decide integrar el suministro o subcontratar externamente, el estudio empírico concluye que hay una estrecha relación entre el nivel de productividad y sus estrategias de *outsourcing*. A corto plazo no se aprecian efectos de mejora en la productividad de las empresas españolas que inician estrategias de *offshoring*. La estrategia dominante está marcada –un 53 %–, por el aprovisionamiento exclusivo de inputs a través del *outsourcing* local, mientras que un 35 % combinan el *outsourcing local e internacional*. Generalmente las empresas que se abastecen en los mercados exteriores dominan en su productividad a las que lo han en el mercado local.

Productividad y tamaño. Se pregunta en este trabajo por qué existen diferencias entre la productividad y el tamaño tanto desde una perspectiva temporal como comparada. Todo parece indicar que estas diferencias se deben a las consecuencias del marco regulatorio que dificulta el crecimiento empresarial y por consiguiente el crecimiento entraña un coste. Las diferencias que se encuentran vienen dadas por la habilidad de los empresarios, la limitada profesionalización de la gestión, los sistemas de administración y capital organizacional. Una visita al entorno indica que el camino para

igualarnos en competitividad y gestión es largo. Resulta obvio concluir que los países con un tamaño medio mayor de sus empresas son más productivos, en promedio que los países con un tamaño inferior.

Mirando al futuro parece que lo que desincentiva el crecimiento es el intervencionismo público en los mercados de factores, la regulación del mercado laboral, la limitada competencia en los mercados de productos la escasa efectividad de defensa de la competencia y la tributación efectiva de las rentas del trabajo y capital. Una de las palancas de cambio sería la efectiva separación entre propiedad y dirección y que en el mercado de directivos funcione una verdadera democracia. Los autores de este apartado recomiendan echar una mirada al *World Management Survey* y a los informes del Banco Mundial y prestar atención a países como Suecia, donde se atribuye la buena gestión a su sistema educativo, la inversión en educación de alta calidad, la competencia en los mercados de productos, la igualdad de oportunidades y un proceso de contratación laboral que sea equitativo y competitivo a la par que inclusivo.

Internacionalización de la empresa. En este análisis de resultados una mirada al comportamiento de las empresas industriales exportadoras parece obligada. Lo primero que nos encontramos es que el número de empresas españolas es menor que el deseable si se compara con empresas del entorno más cercano. Por otro lado, las medidas a tomar tampoco son claras. La inyección de

capital extranjero no parece una solución ya que el control inhibe la internacionalización. El incremento de la calidad del producto sería una buena alternativa, pero difícil de conseguir a corto plazo; más viable sería el uso de alianzas y adquisiciones. Lo que parece claro es que las empresas de mayor tamaño son más productivas y competitivas en los mercados internacionales, si bien la mera fusión de empresas pequeñas y poco competitivas no parece ser una solución.

Empresa exportadora. Características. Tres aspectos fundamentales conviene destacar sobre la empresa exportadora española y siempre en comparación con la no exportadora. 1. Características. 2. Dinámica y 3. Competencia en coste o diferenciación. Respecto a las características puede indicarse que estas empresas son más competitivas que las no exportadoras, tienen más ingresos, son más productivas, suelen tener más empleados, pagan salarios más elevados y son más innovadoras. Es obvio que dentro del conjunto de empresas son la menor parte. En cuanto a la dinámica hay que reseñar que se mueven en un mercado con altas tasas de mortalidad. Las nuevas empresas exportadoras son responsables del 68% del crecimiento de las exportaciones durante el periodo 1997-2016. Las que más venden ofrecen un precio más bajo y para ello necesitan tener acceso a productos intermedios competitivos.

Crecimiento y competitividad. Los informes de la Central de Balances del Banco de España, tanto los anuales

como el trimestral de las empresas no financieras, apuntan a que en los años previos a la crisis, 1999 a 2007, el crecimiento de la economía española se apoyó en unos costes de trabajo y capital decrecientes, así como una productividad del mismo signo. Superada la crisis económico financiera se observa un cambio de tendencia y desde 2015 se recupera la actividad, siendo las exportaciones y las manufacturas las que

crecen con más fuerza, incrementándose asimismo la productividad; la misma pauta de crecimiento se aprecia en 2016. En los datos de 2017 las tasas de crecimiento son ligeramente inferiores. Es preciso prestar atención de cara al futuro, ya que cabe esperar un aumento de los costes salariales y financieros.

José Manuel Rodríguez Carrasco
Profesor emérito (UNED)