

FUNDACIÓN 1 DE MAYO

Informes

75 · FEBRERO 2014



Una oportunidad desaprovechada para afrontar las necesidades de la industria española

Análisis del Estudio para el fortalecimiento del sector
industrial en España del Ministerio de Industria

WWW.1MAYO.CCOO.ES

Una oportunidad desaprovechada para afrontar las necesidades de la industria española
Análisis del Estudio para el fortalecimiento del sector industrial en España del Ministerio de Industria

FUNDACIÓN 1º DE MAYO
C/ Longares, 6. 28022 Madrid
Tel.: 91 364 06 01
1mayo@1mayo.ccoo.es
www.1mayo.ccoo.es

COLECCIÓN INFORMES, NÚM: 75
ISSN: 1989-4473

© Madrid, Febrero 2014

**UNA OPORTUNIDAD DESAPROVECHADA PARA AFRONTAR
LAS NECESIDADES DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA**

**ANÁLISIS DEL ESTUDIO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL
EN ESPAÑA DEL MINISTERIO DE INDUSTRIA**

FAHD BOUNDI

ECONOMISTA. COLABORADOR DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO

BRUNO ESTRADA

DIRECTOR DE ESTUDIOS Y PROYECTOS DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO

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 o el comercio exterior como factor que contrarreste la crisis, así como a las vías de financiación. Asimismo, la comparativa que establece la Boston ConsultingGroup con economías como la de Corea del Sur o Japón debe 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.

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

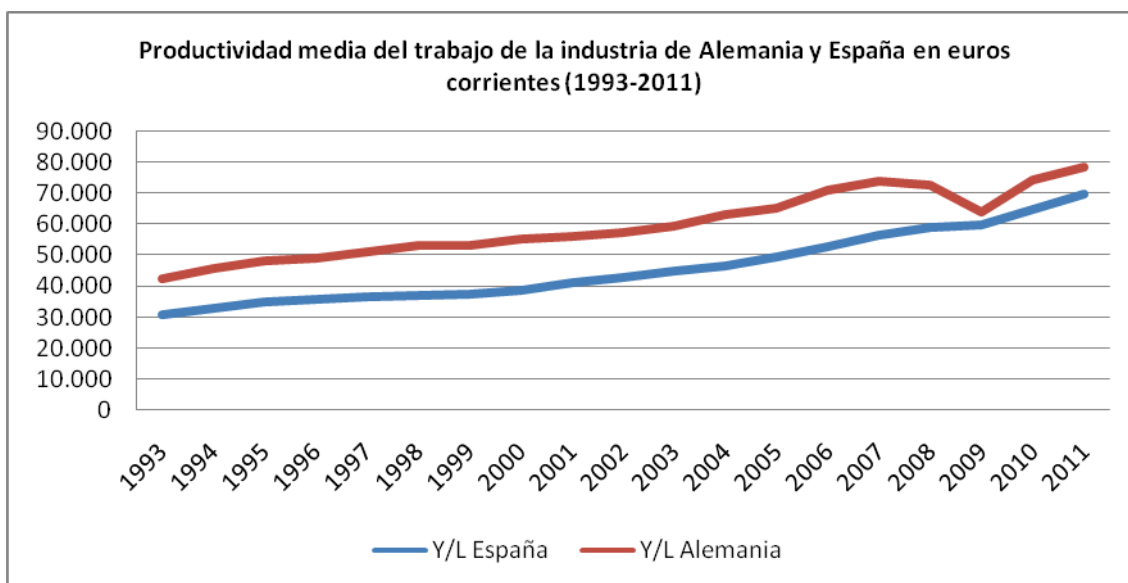
Como es sabido, el contexto actual de crisis ha tenido como efectos más notorios la caída de la producción y, en consecuencia, el nivel de empleo e inversión han descendido. Por consiguiente, se han puesto en marcha medidas para contrarrestar los efectos de la crisis. Una de estas medidas es la de potenciar 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 sugeridas por el Banco Central Europeo y Bruselas suponen la aceptación de los postulados de la teoría neoclásica que establecen que la caída de los salarios monetarios se traducirá, *per se*, en el descenso del nivel general de precios. Consiguientemente, se genera una deflación de costes y “si la reducción de los salarios monetarios va seguida por un descenso de los salarios reales, y si esto último se asocia con un aumento del empleo, resulta que, según la teoría “clásica”, la reducción de los salarios monetarios conduce a un incremento del empleo” (Kalecki, 1970: 82). 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, los postulados ortodoxos consideran a la fuerza de trabajo como una mercancía cualquiera, es decir, la reducción de salarios monetarios se materializará, *per se*, en la caída del nivel de precios y los salarios reales. Más, esto no es del todo cierto. Aplicar una deflación de costes deja indeterminado el salario real, puesto que puede darse la situación en donde la caída del nivel general de precios sea mayor que la de los salarios monetarios, luego el salario real habrá aumentando (Bhaduri, 1990).

En tercer 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 trabajados 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 a que ésta determinará los precios de los bienes producidos, en la medida en que los costes de producción serán más bajos y, de este modo, los costes laborales unitarios también.

Si comparamos la productividad de la industria española con la de Alemania, observamos claramente que la industria alemana presenta una mayor productividad media del trabajo (gráfico. 1).



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO-Eurostat

Gráfico. 1

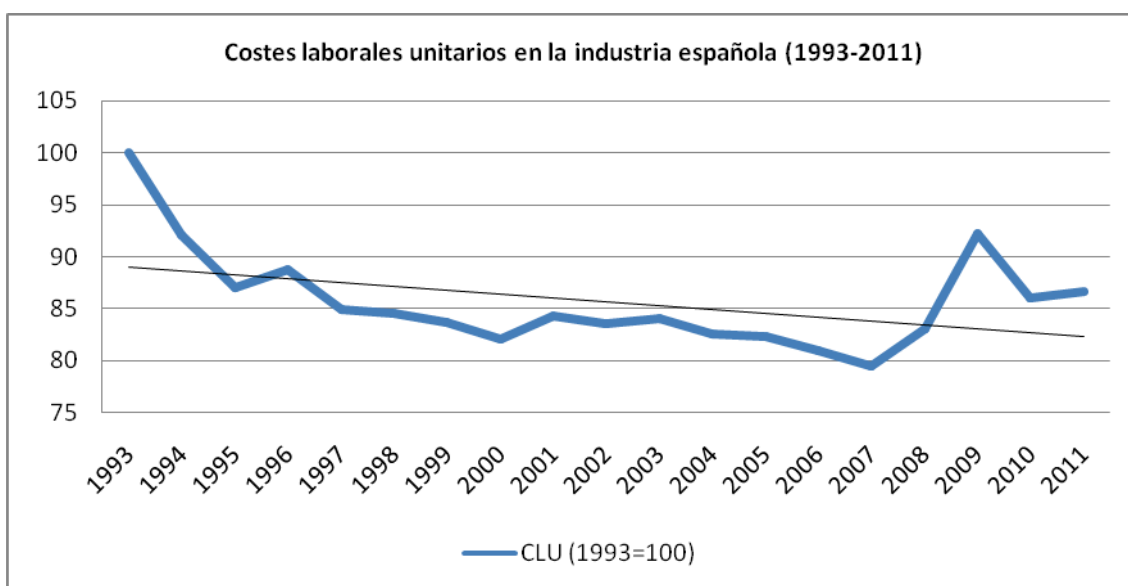
Esto nos da una pista de por qué la competitividad de la economía alemana es mayor que la española. Por el contrario, el informe no parece hacer hincapié en ello, ya que tan solo hace referencia a la necesidad del “fortalecimiento del sector industrial y su capacidad para competir en los mercados internacionales” (p. 13). Para ello, según el informe, se “requieren un continuo proceso de optimización de sus principales factores productivos (costes logísticos, laborales y energéticos) que permita una mejora de la competitividad de las empresas industriales” (p. 13). Poco, o nada, se explica en qué consiste esta optimización de factores productivos, más allá de plantear la concentración del capital. Queda claro la necesidad de mejorar y potenciar las infraestructuras para aprovechar las ventajas de localización geográfica de las que disfruta España, pero de nuevo chocamos con el sesgo de los costes laborales unitarios del informe, ya que toman como coste principal los salarios. Como hemos subrayado, la productividad media del trabajo es fundamental, pues si establecemos que los precios se miden como:

$$P = CLU + CMU + Margen\ de\ beneficios$$

Observamos que los precios dependen de los costes productivos, esto es, los costes laborales unitarios y los costes materiales unitarios (bienes de producción), asimismo, estarán determinados por la productividad. Por otra parte, los costes materiales quedarán integrados en los costes laborales unitarios, reduciendo la ecuación a la siguiente expresión:

$$P = CLU + Margen\ de\ beneficios$$

Ahora bien, ¿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 unitarios, 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. Sin embargo, si analizamos la tendencia de los costes laborales unitarios en la industria en un periodo más largo, el cual comprende los años 1993 y 2011, observamos que la tendencia es decreciente (gráfico. 2).



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de coyuntura del MINETUR

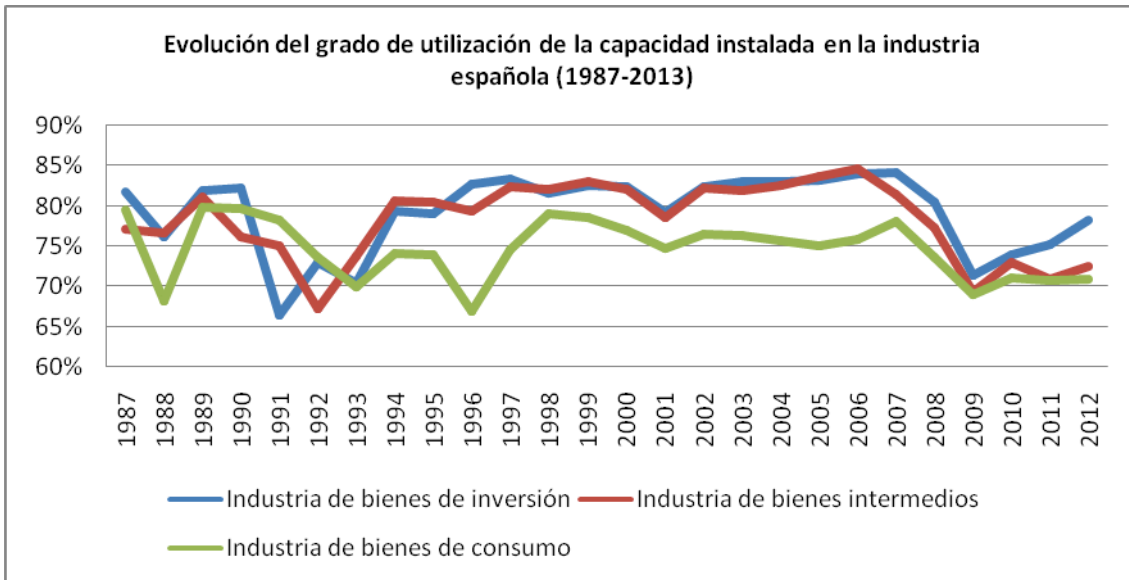
Gráfico. 2

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.

De este modo, el comercio internacional equilibra las balanzas comerciales, y las economías nacionales se hacen igual de competitivas (Shaikh, 2009). Sin embargo, la característica fundamental del comercio internacional es la prevalencia de superávits o déficits comerciales, pues como es lógico suponer, el superávit comercial de un país implica el déficit comercial de otro. El informe parece atacar las políticas proteccionistas de países terceros, y “sugiere” a España presionar a éstos para que abran sus fronteras a los productos españoles, para luego proponer potenciar el “Made in Spain”, es decir, el consumo de bienes españoles dentro del país. Esto es contradictorio e incluso carente de sentido. En primer lugar, el equilibrio comercial entre naciones no 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 de producción y los salarios, por tanto se deslocalizan a aquellos países donde los salarios son menores, que junto a las inversiones de capital fijo, 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 empresas españolas podrán vender sus productos a precios más bajo sin producirlos en España.

Por tal razón, la reducción de los costes laborales unitarios de la industria española a través de la caída de los salarios no ha tenido el efecto esperando, en cuanto a que estos son más altos que los de China. Hay que diferenciar la estrategia exportadora: en el caso de Alemania el excedente de exportaciones es por volumen, pues presenta ventaja absoluta en la producción de bienes de capital, mientras que en el caso de China es por precios, esto es, por cantidades. España debe dirigir su industria a la producción de bienes de alto valor agregado, pues competir en precios es una tarea casi imposible. La clave, de nuevo, es la productividad, pero en este caso no solo la productividad del trabajo, sino también la productividad de capital, es decir, hacer un uso más intensivo del capital instalado durante el mayor tiempo o, en otras palabras, incrementar el grado de utilización de la capacidad instalada a través de métodos más eficientes de producción e incrementando la inversión en I+D. Para Bustillo y Fernández, “la baja utilización del capital nos diría que el desempleo no afecta sólo al factor trabajo, sino también, y probablemente con mayor intensidad, al factor capital (entendiendo como tiempo en el que el capital permanece ocioso)” (Bustillo y Fernández, 2007: p. 410). Además, ambos autores resaltan que en el debate para mejorar la competitividad de las empresas, los países de Europa Occidental que diseñado sistemas de organización del

trabajo que han permitido un mayor número de horas de utilización del capital instalado han consentido “mejoras de la productividad y los costes unitarios, sin necesidad de recurrir a ajustes a la baja en los salarios” (Bustillo y Fernández, 2007: p. 414). Si atendemos al grado de utilización de la capacidad en la industria española (gráfico. 3), la utilización del capital instalado se aleja de la plena utilización, lo que evidencia la errónea propuesta del informe de ajustar aún más a la baja los salarios en España.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de coyuntura del MINETUR

Gráfico. 3

Por otra parte, apenas se hacen referencias al respecto en el informe; la propuesta es reducir el número de empresas de pequeño tamaño, puesto que estas presentan una menor productividad del trabajo: “Es necesario impulsar de forma activa el crecimiento y la agrupación de las PYMES españolas, muy especialmente de las que desarrollan su actividad en el sector industrial, para facilitar su acceso a las ventajas derivadas de una mayor escala y aumentar su competitividad y la calidad de su escala” (p. 14). Una mayor concentración y centralización del capital no garantiza una elevación de la productividad, sino más bien lo contrario; la prevalencia de sectores industriales más concentrados implica un uso menos intensivo del capital instalado y, consecuentemente, una menor utilización de la capacidad instalada, puesto que en épocas de crisis, las empresas reaccionan reduciendo el grado de utilización. El informe no incide en forma alguna a este respecto. Ahora bien, si interpretamos la propuesta del informe como un alegato a favor del crecimiento de las PYMES, y no tanto como el deseo de fomentar un proceso de concentración y centralización de capital, percibimos que no plantea las medidas para alcanzar tal objetivo. De igual modo, subrayamos con anterioridad la contradicción de las propuestas, a saber; se incide en la necesidad de ajustar la economía vía cantidades, esto es, la inversión en bienes de capital generará un multiplicador en la economía, mas, por otra parte, el informe clama por seguir ajustando la economía vía precios liberalizando el mercado de trabajo y reduciendo los costes

laborales. El anhelado efecto “tractor” que buscan las propuestas del informe, solo se puede alcanzar incrementando la inversión en la industria de bienes de capital, por ello es necesario incrementar la I+D, y no tanto seguir reduciendo los costes laborales. Aun con todo, el informe acierta en varios puntos, a saber; es necesario “una mejora de la competitividad del coste de la energía para las empresas industriales” (p. 13). En efecto, la alta dependencia de las importaciones de energía condiciona la industria española, pero de nuevo hacemos referencia al imperativo de mejorar los métodos productivos, pues de este modo se reducirá el coste de energía. Clave es también el desarrollo de las energías renovables, ya que en los últimos años, los esfuerzos que se han hecho en esta materia en España han sido loables, pero cortados de plano.

Países petroleros como los Emiratos Árabes se han convertido en potencias mundiales en el desarrollo de la energía solar, lo que les ha generado un excedente tan grande que ha permitido su exportación a otros países, incluida España. En cambio, los esfuerzos hechos en el desarrollo de la energía solar han quedado relegados a un segundo plano. 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). Ciertamente es que el modelo de acumulación española se ha financiado a través del endeudamiento y el ahorro externo, pero 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. La deuda privada de las empresas en la economía española alcanza el 128,3 % del PIB nominal, si bien, como resalta el informe, los fondos de capital riesgo no alcanzan el 0,2 %. Sin embargo, las empresas pueden autofinanciarse, sin necesidad de financiación no convencional, pues un incremento de la inversión redundaría en un aumento de los ingresos y, consecuentemente, el nivel de ahorro se eleva. Es oportuno señalar que el incremento de la inversión pueda garantizar el aumento del ahorro que permita la autofinanciación, pero siempre es menos riesgoso que el endeudamiento a través de fondos de capital riesgo, que no generan ganancias futuras, sino que redistribuyen el ingreso existente.

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 el 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 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 principios, se 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.

Bibliografía

BHADURI, Amit (1990): *Macroeconomías: la dinámica de la producción de mercancías*, México, D.F, FCE.

KALECKI, Michal (1970): *Estudios sobre las teorías de los ciclos económicos*, Barcelona, Ariel.

MUÑOZ DE BUSTILLO, Rafael y FERNÁNDEZ MACÍAS, Enrique (2007): “Producción y tiempo. Utilización de la capacidad instalada en las empresas españolas”, en *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 25-1, pp. 387-418.

SHAIKH, Anwar (2000): “Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital”, en Guerrero, Diego (ed.) (2000): *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid, Trotta, pp. 57-77.

SHAIKH, Anwar (2009): *Teorías del comercio internacional*, Madrid, Maia.

THE BOSTON CONSULTING GROUP (2013): *Estudio para el fortalecimiento y desarrollo del sector industrial en España*, Madrid, BCG.