

Introducción Editorial

LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Si algún término domina el lenguaje actual para remitir a él las preocupaciones diarias de las sociedades de nuestro tiempo ese es el de *competitividad*.

Tres fuerzas han producido esa activación de la competitividad, situándola en el primer plano de la atención pública y como un término de referencia vital para evaluar la situación económica de países, de sectores productivos o de empresas: la presencia de importantes innovaciones técnicas con una amplia difusión productiva y geográfica, la globalización o internacionalización en la operativa de las empresas y los movimientos de integración económica entre países.

Se debe destacar, en primer término, como causa eficiente de una crecida competitividad, la que proviene de las innovaciones técnicas radicales registradas en las áreas de la información, de las comunicaciones y de los nuevos materiales, que han encontrado aplicaciones en numerosas actividades económicas, permitiendo bien sea la obtención de nuevos productos o bien, fundamentalmente, su utilización en numerosos procesos productivos, conmocionando, con ello, el cuadro de ventajas comparativas de costes y precios sobre el que se asentaban el comercio y los intercambios internacionales.

En segundo lugar, la competencia ha extendido sus fronteras más allá de países y de estados, al globalizarse la actuación empresarial. Esa globalización de la vida económica ha permitido una presencia internacional de las empresas, que han residenciado sus actividades territorialmente atendiendo bien a las posibles ventajas derivadas de las condiciones más favorables de costes, bien a la explotación de mercados nuevos y en expansión y/o a la concesión de tratamientos privilegiados fiscales o financieros, que se han subastado en una competencia ruinosa para atraerse las inversiones y empresas extranjeras por la política económica de los países con menor desarrollo, en un intento de conseguir como sea un rápido aumento de la producción de sus economías.

**LA
COMPETITIVIDAD
DE LA INDUSTRIA
COMO TOPICO
DOMINANTE**

Los movimientos de integración, en fin, se han convertido en la tercera fuerza activadora de la competitividad al reducir/eliminar la protección arancelaria, y al crear nuevos espacios económicos y financieros comunes y abiertos a la concurrencia de los países integrados.

La intensificación e internacionalización de la competitividad que se deriva de la presencia simultánea de las tres fuerzas enunciadas se ha convertido en un fenómeno general de la mayor importancia, al que ningún país es ajeno en nuestro tiempo.

La puerta principal por la que la competitividad ha irrumpido en la economía española es, sin duda, la de su integración en Europa. La opción por la integración de España en Europa constituyó una decisión meditada que partía de considerarla como un medio al servicio del mayor desarrollo de su economía y el ascenso consiguiente a un nivel más elevado de bienestar.

El logro de esa pretensión de nuestra integración en Europa era accesible por las múltiples oportunidades de desarrollo que ofrecía la integración en la CE. En primer lugar, la eliminación de las distorsiones arancelarias y otras dificultades al intercambio internacional facilitaban el acceso a un mercado común de elevada capacidad adquisitiva, del que podría beneficiarse el conjunto de los países miembros en la CE. En segundo lugar, las decisiones posteriores de la CE, que extendieron e intensificaron el proceso de integración, abrieron espacios económicos y financieros libres a los países comunitarios, lo que suponía la aparición de nuevos alicientes para lograr el desarrollo de las economías comunitarias. Sin embargo, unas y otras oportunidades —las comerciales, las económicas y las financieras— tenían que ser ganadas una a una por cada país utilizando la poderosa palanca de la mejora de la competitividad.

Una competitividad que comprometía la suerte, en el caso de España, de todos los sectores productivos y de su mutua interdependencia, pero que acotaba como campo de singular preocupación el de las condiciones económicas con las que la industria española ingresaba en el ámbito de la producción y de los intercambios con la Europa comunitaria.

En efecto, todos los análisis disponibles destacaron, desde el momento de la integración en Europa, las debilidades competitivas que contabilizaba el sector industrial y la necesidad imperativa del fortalecimiento de éste mediante el conocimiento y ordenación de las variadas causas de aquellas debilidades; conocimiento y ordenación de los que debería partir una política económica aplicada con una firme continuidad para actuar sobre ellas con eficacia.

El tiempo transcurrido desde el comienzo de la integración de España en Europa ha ido confirmando e intensificando, sobre todo desde que se inició en 1990 la crisis de crecimiento de la economía mundial, la importancia de las debilidades competitivas de nuestra industria, que han acusado clamorosamente su presencia con una pérdida importante de su tejido productivo y con unas consecuencias muy negativas para los empleos industriales.

Es esta situación la que ha convertido a la competitividad deficiente de la industria en un tópico para referir sus males. Un tópico en el que coinciden, y al que remiten, los diagnósticos de los informes técnicos y las opiniones de los agentes sociales, sin que esa coincidencia y remisión unánimes a un diagnóstico compartido hayan logrado, hasta el presente, su conversión en un conjunto fecundo de medidas de política económica para remediar la proclamada falta de competitividad industrial. El tópico de la confesada debilidad competitiva de nuestra industria se configura hoy como un tópico estéril y costoso del que no logramos evadirnos por más que denunciemos, reiteradamente, su ineficiente presencia.

La conclusión, aparentemente paradójica, que afirma la coincidencia general de considerar a la falta de competitividad de la industria como la causa dominante de sus males y la pervivencia de ésta, pese a las reiteradas denuncias de su importancia, obliga a preguntarse por las causas de esta contradicción a partir del concepto mismo de competitividad y del análisis de sus motivos en el caso español, así como del contenido que debería tener una política que impulsara la competitividad de la industria española y de las causas por las que nuestro país no ha contado hasta hoy con la aplicación de las medidas de esa política de competitividad industrial eficiente.

Con el propósito ambicioso de abarcar ese amplio campo del concepto, del estudio de las causas y de la formulación del contenido de una política de competitividad de la industria española, se inició la programación de este número 56 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA hace más de un año. Un número que habría resultado imposible de realizar sin contar con la labor impagable de diseño de su contenido, de gestión perseverante cerca de los colaboradores elegidos y de trabajo de investigación de aspectos concretos de la competitividad llevada a cabo por la profesora **Carmela Martín**, actual directora del Departamento de Estudios Industriales e Integración Económica en la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas. La elaboración de un número de PAPELES dedicado monográficamente a la competitividad industrial debería partir —y ha partido— de una invitación extensa a cuantos se han preocupado de definir su campo y analizar sus problemas en España. Porque el análisis de los distintos aspectos condicionantes de la competitividad industrial contaba en España con trabajos previos e investigaciones importantes que PAPELES no podía olvidar. Todos ellos se han tenido presentes al programar el índice de colaboraciones de este número 56 de la Revista, y todos aquellos a los que solicitamos la presencia de su trabajo están incluidos en el sumario. Una presencia que agradecemos anticipadamente en nombre de nuestros lectores.

**LA
COMPETITIVIDAD
DE LA INDUSTRIA
COMO PUNTO DE
PARTIDA DEL
NUMERO 56 DE
«PAPELES»**

**LA
COMPETITIVIDAD
DE LA INDUSTRIA
ESPAÑOLA: LA
LOGICA
ECONOMICA DE
UN SUMARIO Y DE
SUS PRINCIPALES
ASPECTOS**

Las veinticinco colaboraciones y las tres opiniones empresariales que integran este número 56 de PAPELES se han ordenado en siete partes diferentes, cuya distinción responde a una lógica económica elemental que desearíamos exponer a nuestros lectores.

El número se abre introduciendo al lector hacia el concepto de la competitividad y los principales y heterogéneos enfoques realizados desde la economía para entender su sentido y sus causas.

Como ha afirmado el profesor **Julio Segura** —intérprete de destacadas y clarificadoras investigaciones en torno a la competitividad de nuestra industria—, si puede hablarse de un acuerdo pacífico en este campo, éste es el existente acerca de qué sea la competitividad. Un concepto que él define, en su colaboración en este número de PAPELES, como la mayor «capacidad relativa de venta de productos/servicios por una empresa, aumentando su cuota en el mercado (nacional e internacional), logrando simultáneamente una rentabilidad y asegurando un desarrollo sostenido de su producción... Son, en consecuencia, competitivas o no las empresas. El término competitividad se aplica a un sector productivo o a un país con el significado de que las empresas que operan en el sector o tienen nacionalidad de un mismo país alcanzan un alto grado de competitividad». Bien puede decirse que con su definición empieza y termina el acuerdo en el estudio del tópico de la competitividad, pues las divergencias aparecidas tanto acerca de cuáles son sus factores condicionantes como acerca de la importancia que a cada uno debe concederse no están marcadas por la coincidencia de enfoques y opiniones. Los trabajos contenidos en esta primera parte de PAPELES, n.º 56, pretenden ofrecer una exposición ordenada de esos enfoques variados y distintos de la competitividad, que explican las divergencias existentes por el acento colocado en alguna de sus múltiples y complejas causas, por la distinta solución de los problemas presentados por los intentos prácticos de su medición en distintos países y, sobre todo, por las discrepancias existentes entre los agentes sociales sobre la terapia adecuada de la competitividad.

Las tres partes siguientes del sumario recogen bloques homogéneos de colaboraciones que analizan la competitividad de la industria española contemplada desde las tres perspectivas en las que la ha estudiado el análisis económico: las ofrecidas por los factores de la competitividad agregada o macroeconómica (tanto a corto plazo, parte II, como desde la dotación de los factores productivos, condicionantes a medio y largo plazo de la competitividad, parte III); los factores propios de la competitividad sectorial y las influencias sobre la competitividad de la gestión empresarial constituyen el objeto del conjunto de colaboraciones que se agrupan en la parte IV del índice.

La parte V presenta las políticas económicas en que puede confiar un desarrollo y fomento de la competitividad. Como el lector podrá comprobar, el principal mensaje hacia el que llevan las cinco colaboraciones que integran su contenido es el de la complejidad de estas políticas. Los distintos enfoques de la competitividad —agregado o macroeconómico, sectorial y empresarial— no son incompatibles entre sí. Apuntan hacia causas y factores distintos de la competitividad, de los que no puede prescindir una visión

integradora que aspire a resolver los retos y problemas que afronta una política eficiente que trate de favorecer la competitividad de nuestra industria.

La solicitud anticipada de las colaboraciones e investigaciones y su llegada puntual en el mes de junio de 1993, permitió agruparlas según la lógica económica expuesta, ofreciendo una oportunidad excelente para debatir su contenido y contribuir a difundirlo y mejorarlo. Ese sería el propósito de un curso sobre la competitividad cuya celebración propusimos a la Fundación Caixa Galicia, y en el que se invitó a colaborar a la UIMP en su sede de La Coruña y a la propia Universidad de La Coruña. La exposición y discusión del grueso de los distintos trabajos del número, convertidos en ponencias durante el Curso, constituyó una ocasión singular para contrastar las ideas y enfoques que se propugnaban sobre la competitividad y para incorporar un valor añadido inestimable para cada uno de los trabajos que integran el número, bien en orden a mejorar su exposición para transmitir mejor su contenido, o bien para corregir los que se advirtieron como posibles errores u omisiones en las discusiones abiertas en el Curso.

Ese curso, celebrado en Caixa Galicia, en su sede de La Coruña, ofrecía, además, la oportunidad de continuar una tradición iniciada en el anterior Curso de Verano, consistente en rendir un homenaje a quienes habían sido galardonados con el Premio de Economía Rey Jaime I en su segunda convocatoria, realizada para distinguir el trabajo de aquellos economistas que más hubieran contribuido al estudio y a los conocimientos disponibles sobre la empresa española. Los dos economistas premiados —los profesores **Alvaro Cuervo** y **Vicente Salas**— comparecieron en el Curso de La Coruña y dictaron dos lecciones del mayor interés, cuyo argumento prolongaba el estudio de los problemas objeto del Curso. Fue este el motivo por el que rogamos a los profesores **Salas** y **Cuervo** que escribieran sus lecciones que, con tanto interés y atención, habían seguido cuantos tuvieron la suerte de recibirlas en el aula de Caixa Galicia en La Coruña. Y son esas dos lecciones, convertidas en colaboraciones escritas, las que dan su contenido a la parte VI (*Colaboración Especial*) de este número de PAPELES.

Finalmente, el curso celebrado en La Coruña contó con la presencia de tres empresarios que transmitieron a los alumnos las conclusiones de sus experiencias para ganar la batalla diaria de la competitividad, en una sesión que resultó inolvidable para quienes tuvieron la oportunidad de vivirla, porque acertó a identificar algunas variables claves en la estrategia empresarial, expuestas en las ponencias examinadas en días anteriores desde el análisis económico, y a mostrar su importancia y su utilización práctica en la realidad vivida por cada empresa para definir el contenido de su estrategia en particular. Estas tres intervenciones empresariales son las que se ofrecen como parte VII y última (*Opiniones*) de este número de nuestra revista.

Tal es el contenido de este número 56, ordenado con arreglo a la lógica económica de la competitividad (partes I a V) y completado con las dos aportaciones del Curso dedicado a su exposición y discusión en La Coruña, convertidas en las partes VI y VII. Un número que ha madurado lentamente

para llegar a su versión final, y a cuyo contenido quisiera referirse lo que resta de esta Introducción Editorial. Es imposible pretender un resumen, por breve que éste sea, del amplio conjunto de trabajos que integran este PAPELES 56. Sin embargo, sí deseáramos hacer una referencia a las colaboraciones que se publican, con el propósito de destacar algunas de las ideas y propuestas más significativas contenidas en los veinticinco artículos y las tres opiniones empresariales que se ofrecen en las páginas siguientes.

**I. LA
COMPETITIVIDAD:
CONCEPTO Y
VARIABLES
CONDICIONANTES**

La primera de las cinco grandes áreas temáticas que se diferencian en este número consta de dos trabajos introductorios que responden a propósitos y objetivos diferentes.

Bajo el título «Principales enfoques en el análisis de la competitividad» la profesora **Carmela Martín** introduce la lectura del número mostrando las tres perspectivas, ya aludidas, desde las que se puede contemplar y evaluar la competitividad de una economía:

- La *macroeconómica*, asociada a los costes y precios relativos expresados en una misma moneda; esto es, al tipo de cambio efectivo real (TCER del país de referencia en relación a los países competidores). Una contemplación convertida en la más usual, facilitada por la mayoría de los países como parte de su información estadística y aplicada en todos los análisis de coyuntura económica. Medida discutible que se ha intentado perfeccionar con la utilización de índices de costes (costes laborales unitarios) y de indicadores distintos de precios internos y externos, o bien de precios referidos a determinados productos (manufacturas).
- La *sectorial*, que destaca cómo las pautas competitivas varían de forma significativa entre los distintos sectores productivos por la existencia de distintas causas, convertidas en factores de competitividad (diferencias en el contenido factorial de los productos, en la composición de sus productos intermedios, en su diferente capacidad de explotación de las economías de escala, en la aplicación de estrategias de diferenciación de productos, en la imperfección, en fin, de los mercados).
- La *empresarial*, que destaca la influencia en la competitividad de la organización y la gestión empresarial, poniendo el acento en cuatro aspectos diferentes (política de recursos humanos de la empresa, política tecnológica empresarial, reputación ante los consumidores ligada al nombre de la empresa o a la marca de los productos, y organización de los suministros y canales de distribución de los productos a los clientes).

Esos distintos enfoques de la competitividad son fundamentales para entender su significado actual, como también lo son las interrelaciones existentes entre ellos, sobre las cuales coloca un acento de importancia el trabajo de **Carmela Martín** «toda vez que las decisiones estratégicas y organizativas de la empresa que afectan a su competitividad se encuentran condicionadas por las características de los mercados (sectores donde operan), por la disponibilidad de factores productivos y por el propio entorno macroeconómico, relaciones que no son unidireccionales puesto que las empresas contribuyen, a su vez, a la configuración de su entorno».

Este planteamiento de la competitividad describe ya el amplio marco de las actuaciones de la política económica para favorecer su crecimiento. Actuaciones que se exponen en la última parte del artículo de **Carmela Martín**: políticas macroeconómicas (fiscal, monetaria, de tipo de cambio y de rentas) que creen el marco de estabilidad propicio para la realización de las inversiones; políticas de regulación de los mercados de factores productivos (capital y trabajo); políticas de defensa de la competencia que logren una asignación eficiente de los recursos; políticas de inversiones públicas que faciliten las infraestructuras que precisan las empresas, así como las dirigidas a la generación del capital humano, tecnología y capital comercial, activos intangibles sobre los que se apoya la competitividad empresarial. Es la suma de esas actuaciones la que debe favorecer la competitividad de una economía y la que delimita el sentido correcto en el que debería entenderse la política industrial.

El análisis contenido en el artículo de **Carmela Martín** ofrece una síntesis, tan útil como bien realizada, de las transformaciones que ha venido experimentando el concepto de competitividad, así como de la complejidad de los factores que condicionan a ésta y de los múltiples escenarios que debe contemplar una política eficiente que trate de mejorar la competitividad de una economía. En este sentido, dos son las aportaciones que su lectura permite realizar. La primera es expositiva, en cuanto que la visión general de los enfoques de la competitividad que facilita al lector le permitirá situar las colaboraciones posteriores, centradas cada una de ellas en facetas específicas, pero interrelacionadas, de la competitividad. La segunda, explicativa del importante hecho, anotado al comienzo de esta Introducción Editorial, que denunciaba la paradoja de que, siendo la competitividad un problema económico prioritario, no hubiera dispuesto de una política eficiente para su tratamiento, convirtiéndose así en un tópico estéril. La primera razón de este hecho se encuentra en la complejidad de las medidas necesarias para su corrección, que tan bien expone el trabajo de **Carmela Martín**. La segunda reside en que las medidas de una política eficiente al servicio de la competitividad dividen profundamente a la sociedad y a los agentes económicos. Basta citar el hecho de que la competitividad debe fundamentarse en unas condiciones de equilibrio macroeconómico que reclaman, en nuestro tiempo, la consolidación del gasto público y la disminución del déficit público para comprender las diferencias de apreciación con las que se evalúa la importancia de esa condición por gobierno, empresarios y sindicatos, y la dificultad, en consecuencia, de conseguir la adopción política de las medidas correspondientes. Un ejercicio éste de las dificultades políticas que afrontan las medidas tendentes a implantar la competencia que puede continuarse por las necesarias políticas de regulación del funcionamiento de los mercados productivos, entre los que se encuentra el mercado de trabajo, que precisa en España de profundas reformas que alteren los mecanismos institucionales de entrada y salida, de movilidad geográfica y funcional, de los sistemas de negociación salarial y de formación profesional. Reformas necesarias y vitales para mejorar la competitividad de nuestras empresas, pero cuya realización divide y enfrenta, de nuevo, las opiniones de gobierno, empresarios y sindicatos. Como también lo hacen las políticas de defensa de la competencia, cuya aplicación

obliga a eliminar corporativismos y acuerdos que impiden la presencia de la competencia en la formación de los precios de los servicios, con daño irreparable y continuado para la competitividad de la industria. En resumen, no existe en España acuerdo social en cuanto a las variables claves para mejorar la competitividad de nuestra economía, y la consecuencia de ese desacuerdo no puede ser otra que el deficiente nivel de competitividad que padecemos.

El segundo trabajo incluido en esta primera parte es el que realiza **Esther Fernández**; en él se sintetizan los resultados obtenidos para España en la última edición del *World Competitiveness Report 1993 (WCR)*. Uno de los rasgos de mayor interés de este popular informe reside en su aproximación metodológica, pues, por lo que conocemos, es el único de carácter internacional y periódico (anual) donde se evalúa la posición competitiva de cada uno de los países analizados (los de la OCDE y un grupo de países en desarrollo) tratando de aunar los factores de índole económica, e incluso algunos de naturaleza sociológica y política que, según se argumenta, la condicionan. Para ello, se utilizan un sinnúmero de indicadores, unos cuantitativos y otros cualitativos, recabados mediante una encuesta a ejecutivos de los diferentes países. El diagnóstico que ofrece este informe sobre la situación competitiva de la economía española es bastante desalentador, y ello por dos motivos. El primero, por la rezagada posición que en 1992 ocupaba dentro del *ranking* de países de la OCDE conforme al indicador que conjuga todas las variables utilizadas en el Informe. España ocupaba el lugar 20, sólo por encima de Italia, Turquía y Grecia. Pero, en segundo lugar, y, sobre todo, porque al descender al análisis desagregado, se observa que entre las desventajas más claras de España se encuentran aquellas —como la dependencia tecnológica, la insuficiente dotación de infraestructuras o las deficiencias en la organización de las relaciones industriales en la empresa (imputables tanto a los gestores empresariales como a la menor motivación de los trabajadores)— que resultan más preocupantes, en la medida en que condicionan las posibilidades competitivas del país a medio y largo plazo. De cualquier modo, y como señala la autora, los resultados que presenta el *WCR* deben ser interpretados con cierta cautela a la vista de los problemas que se observan en el tratamiento estadístico de la información y, en particular, de las dudas que surgen sobre la representatividad y posibles sesgos en la muestra de la encuesta a partir de la que se obtienen las variables cualitativas.

II. LA COMPETITIVIDAD Y EL ENTORNO MACROECONOMICO

La segunda parte agrupa cuatro estudios que analizan la competitividad de nuestra economía desde una óptica macroeconómica. En ellos, se hace hincapié, por consiguiente, en los factores que afectan a la competitividad en el corto plazo, básicamente: costes, precios y tipos de cambio. **Esther Gordo** y **Pilar L'Hotellerie** llevan a cabo un detallado examen de la evolución de los principales indicadores de costes y precios relativos de las manufacturas españolas, corregidos por el tipo de cambio frente a la CE y la OCDE, desde 1980. En la elaboración de estos tipos de cambio efectivos reales se utilizan distintas especificaciones de precios y costes, calculándose además, en algún caso, para la economía en su conjunto. En el análisis, se distingue también entre la aportación de los precios en moneda nacional a la evo-

lución de la competitividad y la contribución a ésta del tipo de cambio. De la comparación de las distintas medidas de competitividad de precios y costes se deduce, entre otras conclusiones, que, como consecuencia de la aceleración de los costes laborales unitarios desde mediados de los años ochenta, desarrollada hasta fechas recientes en un contexto de apreciación de la peseta, las manufacturas españolas han venido experimentando pérdidas importantes de competitividad en relación con la CE en términos de costes y también de precios, aunque en este caso de forma mucho más moderada, al menos si nos atenemos a los índices de competitividad elaborados con precios industriales y de exportación. Este último hecho —que, en buena medida, se explica por las dificultades que han tenido los sectores productores de manufacturas, tras el proceso de apertura que traería consigo la adhesión a la CE, para repercutir los aumentos de costes (no compensados por ganancias de productividad) a los precios— ha estado provocando un deterioro de los márgenes en el sector manufacturero español, tanto en relación con la CE como con el resto de sectores protegidos de la economía española, e induciendo, por consiguiente, una reasignación de recursos hacia los sectores menos eficientes, con pérdida de oportunidades de desarrollo y de competitividad para nuestro país.

El siguiente trabajo incluido en esta segunda parte es el realizado por **Ana Buisán** y **Esther Gordo**, el cual permite profundizar en el conocimiento del problema de la competitividad de la economía española visto desde el sector exterior y evaluar, de algún modo, sus graves consecuencias sobre el saldo comercial no energético. A partir de unas funciones agregadas de importaciones y exportaciones de este tipo de bienes, estimadas para el período 1964-1992 —utilizadas como base de un ejercicio de simulación de la posible evolución del saldo exterior no energético en el futuro próximo—, se pone de manifiesto en esta investigación cómo, debido a la elevada sensibilidad de las importaciones españolas a la coyuntura, de no producirse una mejora sustancial y permanente de la competitividad, el proceso de corrección del déficit exterior se acabaría frustrando con la llegada de la recuperación económica.

El trabajo de **Luis J. Alvarez**, **Javier Jareño** y **Miguel Sebastián** contribuye a esclarecer las raíces del mayor crecimiento de los precios en nuestra economía, en particular el de los bienes producidos por los sectores que se encuentran al abrigo de la competencia externa y que se hallan en la base de las deficiencias de competitividad de la industria española. Tras analizar, con la metodología de vectores autorregresivos (VAR) estructurales, la interacción entre precios y salarios, distinguiendo entre precios de bienes industriales y de servicios, a la vez que entre salarios públicos y privados, los autores concluyen que el detonante de la «espiral precios-salarios» son los salarios, particularmente los salarios privados (cuya evolución condiciona la de los salarios públicos) pues su crecimiento se transmite, en primera instancia, a los precios, y no a la inversa.

El análisis del proceso de convergencia *versus* divergencia de la renta per cápita de la economía española en el marco de los países de la CE, lo que de alguna forma representa un test global respecto a la capacidad competitiva de nuestra economía en dicho entorno, constituye el objetivo del

trabajo de **José Luis Raymond**. En él se observa una interrupción del proceso de convergencia desde 1975, que el autor se propone explicar a través de la estimación, con un panel de datos de los países de la Comunidad, de un modelo de crecimiento. Ello permite concluir, entre otros resultados de interés, que la capacidad de las economías para converger hacia los niveles de renta se encuentra, como cabía esperar, condicionada de manera esencial por su tasa de inversión, pero también —y éste es un resultado sobre el que existía menos evidencia— por la inestabilidad de sus precios. Una conclusión que destaca la imposibilidad de competir y converger con Europa sin asegurar las condiciones de estabilidad macroeconómica sobre cuyo cumplimiento debe asentarse la realización de las inversiones.

Aunque no cabe duda, máxime tras la lectura de las investigaciones que se han comentado, de que *las presiones alcistas de los salarios y precios que se registran en los sectores de bienes no comercializables constituyen uno de los lastres para la competitividad de la industria española*, también parece indudable que ésta se encuentra sometida a muchos otros. Entre ellos, cabría destacar a los asociados con la dotación factorial relativa de la economía, contemplada no sólo en su sentido más estricto de disponibilidad de capital físico y trabajo, sino incorporando componentes como el capital humano, el capital tecnológico y las infraestructuras.

III. COMPETITIVIDAD Y FACTORES PRODUCTIVOS

El análisis de estos factores productivos, cuya cuantía y calidad relativas son un condicionante primordial de la productividad y la competitividad de una economía en el *medio y largo plazo*, es, precisamente, el tema genérico del tercer bloque de colaboraciones de este número de PAPELES. En la primera de ellas, **Diego Rodríguez** estudia, tanto sobre la base de las tablas *input-output* como mediante un análisis de regresión, el contenido factorial existente en el comercio español de productos manufacturados, distinguiendo entre los intercambios realizados con los países de la OCDE y el resto. Los resultados que se presentan con mayor nitidez son: las desventajas en capital humano y tecnológico en el comercio con los países de la OCDE y la ventaja relativa en productos que hacen un uso intensivo de capital físico en los intercambios con los países no pertenecientes a dicha área.

La colaboración de **Alfonso Alba**, viene a insistir en uno de los hechos más preocupantes de nuestra deficiente competitividad: el que, en términos de capital humano, España se encuentre en una situación muy retrasada con respecto a los otros países de la CE y la OCDE. Situación que se pone de manifiesto en todos los ámbitos de educación y formación de la fuerza de trabajo: enseñanza reglada, formación en las empresas y formación en el ámbito de las políticas activas del mercado de trabajo. Además de documentar estadísticamente la anterior aseveración, en esta investigación se contrasta econométricamente —para una muestra extraída de la «Encuesta sobre negociación colectiva en las grandes empresas españolas»— la incidencia de la formación profesional sobre la productividad, obteniéndose que aquélla es positiva y significativa. Por consiguiente, a la luz de los resultados, se hace evidente que las insuficiencias observadas en la

formación profesional en España, en relación con los países de su entorno, vienen a exacerbar, en la medida en que restringen las mejoras de productividad, el efecto de las presiones de los costes laborales sobre la competitividad de nuestros productos en términos de precios. Ahora bien, como sugiere el propio autor, es altamente probable que el efecto negativo de las deficiencias en la formación profesional tenga, además, un gran efecto restrictivo sobre la capacidad de las empresas para competir en términos de otros atributos de los productos distintos al precio y asociados con la calidad.

Las razones que han estado frenando el desarrollo del sistema español de formación profesional —de tan desastrosas consecuencias para la productividad y la competitividad de nuestra economía y, en definitiva, para su crecimiento— son, con seguridad, numerosas y complejas. Pues bien, sin descartar ninguna otra, de los resultados de la siguiente investigación que aquí publicamos, llevada a cabo por **Samuel Bentolila** y **Juan José Dolado**, se desprende que la contratación temporal, introducida en 1984, ha contribuido, por el desincentivo que la falta de estabilidad en la relación entre el trabajador y la empresa supone para la realización de esfuerzos de formación, a una caída del crecimiento de la productividad aparente del trabajo. Este es uno de los efectos económicos nocivos de la contratación temporal que, junto a otros beneficiosos, se revela en el riguroso examen que realizan los autores de las repercusiones de dicho sistema de contratación laboral sobre las principales magnitudes del mercado de trabajo. Otras consecuencias han sido el aumento de la respuesta del empleo a las fluctuaciones cíclicas de la economía, el aumento de la rotación laboral y la dualidad en la formación de los salarios, que se plasma en la mayor remuneración y otras condiciones laborales de los trabajadores con contrato indefinido, frente a las condiciones que caracterizan a los trabajadores con contrato temporal. Esa dualidad del mercado de trabajo lleva a los autores a proponer un conjunto de reformas para adaptarlo al marco actual de competitividad con Europa, y con el fin de garantizar la mayor capacidad para actuar en él de las empresas españolas. Reformas importantes que se exponen en la última parte de su trabajo (simplificación del procedimiento de despido, ampliación de la movilidad funcional y geográfica, utilización de formas flexibles del tiempo de trabajo, contratos de prácticas).

El análisis comparado de la dotación de capital público y, en particular, de las infraestructuras industriales, así como la medición de su influencia en la evolución de la productividad de la industria española durante la década de los ochenta, constituyen los dos focos de atención de la investigación realizada conjuntamente por **Matilde Mas**, **Joaquín Maudos**, **Francisco Pérez** y **Ezequiel Uriel**. La nueva información que este trabajo aporta para conocer las dotaciones del capital público en España, sobre una base comparable con los países de la OCDE, permite alcanzar algunas conclusiones importantes respecto al papel de esas dotaciones en la productividad y competitividad de la economía española. La primera es la que destaca que el esfuerzo inversor realizado en los últimos años para aumentar las dotaciones de capital público ha sido realmente importante: «a finales de

los años ochenta, las dotaciones de capital público existentes en España se situaban en niveles semejantes a las de los países europeos de tamaño grande... lo que no significa que nuestras dotaciones de capital público sean suficientes». A la vista de esa situación, lo que resulta decisivo es mantener los ritmos de la inversión pública y privada, y contar con un nivel de ahorro interno suficiente para que los aumentos necesarios de la inversión pública no signifiquen desplazamiento de la inversión privada. Un problema distinto es el que se expresa en el hecho de que las dotaciones crecientes de capital público con las que hoy se cuenta no estén equilibradas en orden a lograr una mayor productividad. La reducción del peso relativo de las infraestructuras productivas en el capital público total constituye un factor destacado y negativo de su productividad en el caso español. En tercer lugar, no se debe ignorar que gran parte de los efectos positivos del capital público se producen merced al llamado *efecto red*, que considera sus consecuencias atendiendo no sólo a las infraestructuras existentes en una región o provincia, sino a su enlace y relación con las del resto del país. Un efecto frecuentemente olvidado y costoso en la programación y ejecución de las infraestructuras españolas, cuyo ritmo desigual ha obstaculizado el crecimiento esperado y posible de los gastos totales de infraestructura en el país sobre la productividad.

La última de las colaboraciones de este tercer bloque, destinado a la evaluación de los factores productivos, así como de su productividad e influencia en la competitividad, se ocupa de estudiar el comportamiento reciente de la productividad, tanto del trabajo como global, desagregando su análisis por ramas de actividad. Sus autores, **Ignacio Hernando** y **Javier Vallés**, abordan tres cuestiones: la evolución de los rasgos diferenciales de la productividad del trabajo y del coste laboral unitario en el sector industrial (sin energía) y en el sector servicios; el crecimiento de la productividad total en los distintos sectores, la contribución a éste del proceso de sustitución del trabajo por capital y, finalmente, la correlación temporal entre la productividad del trabajo y el ciclo económico. Basándose en estos análisis, los autores defienden la aplicación de aquellas medidas de política económica que puedan favorecer, en primer término, el ajuste cíclico de los factores productivos y la mayor competencia sectorial (especialmente, en aquellas actividades no expuestas a la competencia exterior) y de aquellas otras que estimulen, en segundo lugar, los procesos de sustitución entre factores derivados de la incorporación de nuevas tecnologías; todo lo cual podría contribuir a la mejora de la productividad y, por tanto, de la competitividad de la economía en su conjunto.

IV. LA COMPETITIVIDAD SECTORIAL Y DE LAS EMPRESAS

Las investigaciones que integran la parte cuarta profundizan en el conocimiento de la heterogeneidad que se registra en la estructura y el comportamiento no sólo entre sectores productivos, sino también, y de forma ostensible, entre empresas. Mas aún, en estos estudios se hace patente cómo en esos rasgos estructurales y estratégicos dispares entre sectores y empresas reside la explicación de su también dispar competitividad.

En primer lugar, la colaboración de **Zulima Fernández** hace un recorrido por la literatura reciente sobre la economía de la empresa para argumentar

la importancia que tienen las capacidades de gestión y organización interna de las empresas en la determinación de su competitividad. En particular, la autora señala como crucial la gestión de los activos intangibles como la tecnología, la formación de personal, las relaciones con proveedores y clientes y la imagen de marca, entre otros.

El estudio de la presumible vinculación entre la actividad tecnológica y la competitividad de las empresas es, precisamente, el propósito del trabajo de **Carmela Martín** y **Francisco J. Velázquez**. A través de un análisis de correlación efectuado a partir de la información proporcionada por las tres principales encuestas de ámbito nacional que contienen datos a este respecto, los autores confirman la existencia de una relación positiva y significativa entre la intensidad tecnológica de las empresas (medida a través de la proporción de recursos destinados a I + D en relación con las ventas) y su propensión exportadora.

Por su parte, **María Arrazola** y **Juan F. Franco** aprovechan la información de la Central de Balances del Banco de España y del proyecto BACH para efectuar un análisis comparativo de la estructura y el coste financiero de las empresas españolas. Tras él se concluye que, aun existiendo una notable disparidad sectorial, en general, los costes financieros soportados por nuestras empresas son elevados en relación con los que tienen las empresas de los países del entorno, resultando, además, muy altos al compararlos con su rentabilidad.

En la segunda de sus colaboraciones de esta parte cuarta, **Carmela Martín** y **Francisco J. Velázquez** se proponen estudiar la posible relación entre el grado de participación del capital extranjero en las empresas (según tres tramos: participación nula, minoritaria y mayoritaria) y su comercio exterior. Los resultados de su análisis, efectuado también con los datos de la Central de Balances, muestran que las empresas que cuentan con socios extranjeros, sobre todo de forma mayoritaria, tienen una intensidad importadora muy superior; de manera que, aunque también posean una propensión exportadora algo más elevada, su saldo comercial es peor que el de las empresas sin capital extranjero. A tenor de estos resultados, por otra parte coincidentes con los obtenidos en investigaciones similares efectuadas en otros países, podría argumentarse, por tanto, la conveniencia de que las empresas españolas traten de seguir los pasos de sus homólogas en otras economías industrializadas y establezcan filiales como vía para incrementar y consolidar sus mercados de exportación.

El siguiente artículo, elaborado por **José Antonio Herce**, versa sobre la relación que existe entre la política de protección medioambiental y la competitividad de las empresas. El autor explica cómo la capacidad de un producto o servicio, y de los procesos necesarios para obtenerlos, para dañar en menor medida el medio natural es un atributo por el que los consumidores de países avanzados están cada vez más dispuestos a pagar una prima de creciente importancia para la creación y sostenimiento de ventajas competitivas. De ahí que, tras examinar la escasa atención que las empresas y gobiernos han venido prestando a las cuestiones medioambientales en España, el autor abogue por el reforzamiento de las acciones llevadas a cabo en esta área en el marco de la política industrial.

La colaboración de **José Miguel Múgica** y **M.ª Jesús Yagüe** analiza otra variable con un papel estratégico para la consecución de ventajas competitivas sostenibles por parte de las empresas: el capital comercial basado en el valor de una marca. Además de formular una serie de propuestas sobre los procedimientos más adecuados para medir esta variable clave de la competitividad, la colaboración aporta nueva evidencia empírica, para una muestra de empresas, que avala la importancia de la inversión en activos comerciales, concretamente en publicidad, sobre la competitividad empresarial.

El artículo con que se cierra esta parte cuarta, destinada al estudio de la competitividad de la industria española desde una óptica sectorial y de empresa, es el realizado por **Pere Escorsa**, **Federico Garriga** y **Manuel Rajadell**, trabajo en el que se reflexiona sobre la relación existente entre la especialización comercial y la competitividad. Tras realizar una breve incursión por algunas de las hipótesis que la evidencia teórica disponible proporciona sobre los factores determinantes de la especialización comercial de los países, los autores tratan de documentar las características de la mostrada por España en relación con la CE y otros países integrantes de la OCDE. De las características de la especialización española, dos son las que reclaman la atención de los autores: su fragilidad (especialmente en los sectores siderúrgico y textil, muy amenazados por las exportaciones de otros países) y dependencia excesiva de centros de decisión extranjeros en otros sectores (por ejemplo, en material de transporte y plásticos). Corregir esas dos debilidades reclama una reorientación de la política industrial, lo que exige un esfuerzo integrado de la sociedad y de la política económica que trate de orientar la especialización productiva según una estrategia basada en sectores con fuerte crecimiento de la demanda, algo que ha estado ausente de las preocupaciones y realizaciones españolas.

**LOS FACTORES
CONDICIONANTES
DE LA
COMPETITIVIDAD DE
LA INDUSTRIA
ESPAÑOLA: UN
BALANCE**

Las dieciocho colaboraciones cuyo contenido se ha ido comentando en las líneas precedentes, aunque sea de forma sucinta y parcial, proporcionan, en su conjunto, una relación muy completa de los factores que están limitando la competitividad de la industria española y, de este modo, malogrando su capacidad potencial para reiniciar la recuperación del crecimiento de la producción y el empleo sobre unas bases sólidas y estables. Es más, y como podrá comprobar el lector, las conclusiones de los distintos trabajos se refuerzan y complementan, de modo que su articulación permite llegar a un *diagnóstico* que consideramos sólidamente fundamentado y certero y, por ello, merecedor de la máxima difusión. A fin de contribuir a este objetivo, quisiéramos subrayar aquí las ideas centrales que conforman tal diagnóstico. Estas podrían expresarse, de forma muy concisa, en las cinco afirmaciones siguientes:

Primera: *La industria española tiene un serio problema de competitividad que se expresa, en último término, en la incapacidad de sus empresas para producir bienes en unas condiciones de «calidad-precio» equiparables (mejores) que las de sus competidores y, por consiguiente, mantener (ganar) cuotas en el mercado nacional e*

internacional. La caída de la producción y la destrucción de empleos en la industria y, de forma inducida, en las restantes actividades económicas, son sus consecuencias negativas más palpables.

Segunda: La débil capacidad competitiva de la industria tiene como causa más inmediata la desfavorable evolución de los precios españoles en relación con los vigentes en los mercados internacionales (expresados en una moneda común), aliviada, eso sí, por las recientes devaluaciones de la peseta. Ahora bien, bajo esta indeseable evolución de los precios, que, en todo caso, cada vez se está ajustando más a la de los países de nuestro entorno, subyacen tensiones mucho más intensas de los costes salariales y de los precios de los bienes y servicios que la industria utiliza como consumos intermedios. Las primeras tienen su origen, a su vez, en las ineficiencias y rigideces existentes en el funcionamiento del mercado de trabajo; las segundas se sustentan en las ineficiencias productivas de actividades que, ya sea por estar reguladas o por gozar de otro tipo de barreras a la entrada, se encuentran protegidas y pueden trasladar sus incrementos de costes a los precios. De manera que la moderación de los precios industriales que, por imperativo de las crecientes presiones competitivas de los productos internacionales, se está registrando en este sector, está desembocando en una especial caída de la rentabilidad en las empresas industriales. Por tanto, se puede afirmar que *la raíz de los problemas de competitividad de precios de la industria que revelan los análisis macroeconómicos se encuentra, en buena medida, en las deficiencias de naturaleza microeconómica que atañen al funcionamiento del mercado de trabajo, y al de numerosos mercados de bienes y servicios que, por diversas razones, se encuentran protegidos de la competencia.*

Tercera: Ahora bien, no sería adecuado explicar la insuficiente capacidad que, en términos generales, parecen mostrar las empresas industriales para producir a precios internacionalmente competitivos exclusivamente sobre la base de las tensiones de costes laborales y de consumos intermedios que tienen que soportar. En efecto, las investigaciones que se presentan en este número han evidenciado la necesidad de introducir *otras razones* de no menor importancia. Así, y aunque ciñéndonos todavía a la competitividad en términos de precios, cabría mencionar, por una parte, a los costes financieros, cuyo nivel superior en España se encuentra, a su vez, asociado a la menor eficiencia de las entidades financieras y también, sobre todo, a la existencia de crecientes y persistentes déficit públicos no dominados ni reducidos. Por otra parte, es indiscutible que un elemento clave para la determinación de los precios y, por tanto, de la competitividad, es la productividad. Pues bien, las colaboraciones que abordan su análisis concluyen señalando, aunque con las cautelas que exigen las dificultades que encierra la medición de esta variable, que la productividad de la industria y del conjunto de las actividades económicas españolas es menor que la de los países de su entorno. Además, los datos aportados en otras colaboraciones

acerca de las limitaciones relativas existentes en nuestra economía, y derivadas de factores que, como la tecnología, las infraestructuras y el capital humano, son considerados —en toda la evidencia teórica y empírica disponible— esenciales en la determinación de la productividad, apuntan en el mismo sentido.

Cuarta: Aun cuando el precio sea un atributo de los productos con una importancia primordial para las decisiones de los consumidores, y por consiguiente una variable esencial para enjuiciar la capacidad competitiva de una economía, de sus sectores y de sus empresas, hoy nadie discute que la competitividad se dirime también en términos de otros atributos de los bienes, como su calidad técnica, diseño, envasado o servicios de garantía y atención post-venta al cliente, entre otras variables, que la literatura económica designa bajo la denominación de *diferenciación del producto*. Es más, en la medida en que todos esos factores reducen la elasticidad-precio de la demanda de los productos y aumentan, sin embargo, su elasticidad-renta, suelen permitir una estrategia competitiva más rentable para las empresas. De modo que, con el paso del tiempo, tales estrategias basadas en la *diferenciación del producto* han ido proliferando y, al menos en los países más industrializados, constituyen, hoy día, un rasgo definitorio del funcionamiento de la mayoría de los mercados. Pues bien, es un hecho cada vez mejor documentado que la capacidad de las empresas —también países— para llevar a cabo estas estrategias competitivas, prevalecientes en la mayoría de los mercados, está relacionada con su capacidad para generar *activos intangibles*, en particular: tecnología, capital humano y capital comercial. Por otra parte, este tipo de activos se encuentra también en la base del creciente proceso de internacionalización de las empresas, que, a través de la inversión directa, ha registrado un nuevo y espectacular desarrollo desde mediados de los ochenta, propiciando —gracias a las innovaciones en las tecnologías de transportes y comunicaciones y a los avances en la liberalización de las transacciones internacionales, en el marco de procesos de integración económica— una globalización de los mercados. Ello ha dado lugar al segundo de los rasgos más característicos de las formas de competencia que actualmente predominan: la segmentación de las distintas fases del proceso productivo de las empresas y su ubicación, mediante filiales o *joint-ventures*, en países diferentes, a fin de aprovechar las ventajas comparativas existentes en cada uno de ellos. Así, sobre la base de este tipo de reestructuración de los sistemas de producción, las empresas de países más avanzados pueden, aprovechando su mayor capacidad de generación de los mencionados activos intangibles, hacer frente a las crecientes presiones competitivas provenientes de sus homólogas en los países en desarrollo que gozan de claras ventajas de costes laborales.

Quinta: Estas profundas transformaciones del entorno competitivo internacional a las que se acaba de aludir, y sobre las que el lector puede encontrar un análisis más detallado dentro de algunos de

los artículos publicados en este volumen, exigen una rápida adaptación de las empresas, imprescindible para garantizar, no ya sus cuotas en el mercado sino, probablemente, incluso, su propia supervivencia. Esta adaptación requiere la realización de inversiones en activos físicos, y más aún en intangibles, particularmente: inversiones en I + D (necesarias, tanto para la generación de tecnología propia como para la adecuada asimilación de la importada), inversiones destinadas a desarrollar el capital comercial (potenciación de la imagen de marca y de redes propias de distribución y comercialización de productos) y, sobre todo, a la formación y reciclaje de la mano de obra. La factibilidad de estas inversiones precisa, como es obvio, de la disponibilidad de recursos financieros, pero la eficacia de estas inversiones, cuyo período de maduración es dilatado, necesita, además, de una adecuación de la estructura organizativa interna de las empresas, llevada a cabo por empresarios y gestores que, en consonancia con la naturaleza de estas inversiones, adopten sus decisiones con un horizonte temporal también dilatado y traten de lograr un marco de relaciones laborales incentivador de la participación y el compromiso por parte de los trabajadores, por más que esto último dependa, en gran medida, de la propia actitud de éstos y de quienes les representan. Una condición de importancia decisiva en la competitividad de la empresa española.

Pues bien, además de contribuir al mejor conocimiento de las formas de competencia que actualmente imperan en el mercado internacional y de las exigencias de adaptación que plantean a las empresas, las investigaciones que aquí se presentan aportan también evidencias de interés acerca de las limitaciones con que se encuentran para llevar a cabo tal adaptación las empresas industriales españolas y del entorno institucional en que éstas se desenvuelven. A este respecto, y junto a los desajustes macroeconómicos y a las rigideces e ineficiencias en el funcionamiento de los mercados de trabajo y de algunos de bienes y servicios, que ya se han reiterado en los puntos anteriores, en los trabajos que aquí se publican se *apuntan claras insuficiencias en las empresas en lo que concierne a la formación de la mano de obra, a la capacidad tecnológica y al capital comercial, justamente los activos que, de forma unánime, se reconocen como ingredientes básicos para sobrevivir en el contexto competitivo internacional que se ha descrito.*

En suma, la serie de limitaciones detectadas en los factores —macroeconómicos, microeconómicos y concernientes a la estructura interna y estrategias de las empresas— que condicionan la competitividad de la industria española configura un diagnóstico sobre su situación que no parece exagerado calificar, cuando menos, de preocupante.

No obstante, creemos que esta justificada preocupación no debiera traducirse en desesperanza, siquiera porque cuando se dispone de un adecuado diagnóstico de un problema ya se han dado los primeros pasos

V. POLITICAS ECONOMICAS PARA EL FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

hacia su resolución. El recuerdo de experiencias de nuestro pasado económico reciente, demostrativas de que cuando se ha puesto en marcha una política económica correcta, respaldada por la comprensión y colaboración de los agentes económicos y sociales, la economía española ha podido hacer frente a problemas incluso más graves, resulta, por otra parte, esperanzador. Además, y por fortuna para PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA y sus lectores, en este volumen se han podido reunir un conjunto adicional de trabajos, los que integran el quinto y último bloque de colaboraciones ordinarias, destinado específicamente a la formulación de propuestas de política económica para mejorar la competitividad de la industria española. Propuestas que, como se puede comprobar por su lectura, se encuentran sólidamente fundamentadas y cubren un amplio campo de actuación.

Esos trabajos, dedicados a repasar los componentes y el sentido de la política de competitividad, se inician con el de **José Viñals**: «La competitividad, sus determinantes y el papel de la política macroeconómica». Se trata de una presentación y un repaso inmejorables del amplio campo de la competitividad, de sus factores condicionantes, de su influencia en la productividad y crecimiento de la economía, para finalizar con una presentación y evaluación de los instrumentos disponibles de la política económica para mejorar la competitividad de la economía española. Una evaluación que Viñals realiza al partir de los obstáculos opuestos a la mejora de la competitividad, y que divide en tres grandes conceptos: factores internos a la empresa, costes de los factores productivos y política macroeconómica. Las peculiaridades españolas que presentan esos tres obstáculos a la competitividad deben constituir el principio para definir una estrategia que favorezca su mejora.

Tres son los *factores internos de la empresa* que lastran su competitividad: el tamaño insuficiente e ineficiente de los establecimientos industriales, la escasa capacidad tecnológica y la inadecuada estructura organizativa y orientación estratégica de las empresas. La denuncia de estos tres obstáculos internos a la empresa para lograr una mejora de la competitividad se apoya en la literatura disponible en España, obstáculos que reclaman una atención de la política económica destinada a su eliminación.

Los *factores externos a la empresa* que condicionan su competitividad se diferencian por **Viñals** en dos grupos: los costes elevados de los factores productivos y los que ha creado la política macroeconómica.

Dentro de los costes elevados de los factores productivos, el crecimiento de las remuneraciones salariales españolas ha mantenido un ritmo de expansión que se sitúa entre los más elevados de Europa, lo que, en una situación crítica de la economía, se ha reflejado en una intensificación de la recesión productiva y en unas elevadas tasas de desempleo. Una situación que denuncia una de las mayores debilidades de la economía española, cuya corrección exige una reforma del mercado de trabajo que constituye, en su configuración actual, uno de los obstáculos más importantes para la mejora de la competitividad. Por lo que respecta a la financiación de las empresas, éstas padecen la existencia de fuentes, a largo plazo, insuficientes y caras que dificultan el desarrollo de sus inversiones, lo que obliga a las

empresas —y, fundamentalmente, a las PYME— a depender de manera significativa del crédito bancario, cuya carestía se manifiesta en unos tipos de interés elevados, fruto de una intermediación financiera deficiente y de un déficit público incontrolado que presiona sobre los tipos de interés. Problemas que reclaman soluciones consistentes en un comportamiento más eficiente de las instituciones financieras y en una corrección del déficit público. La carestía de los precios de los servicios constituye, asimismo, un tercer factor de elevación de los costes industriales impuesto por la falta de competencia en el sector de servicios. Un hecho que obliga a introducir elementos de competencia en ese sector, culpable del crecimiento de precios y costes y de la reducida competitividad de la industria.

Los factores de competitividad ligados a la *política macroeconómica* se analizan con todo detalle y acierto en la colaboración de **José Viñals**, y se resumen en dos grandes capítulos: en la inadecuada combinación de una política monetaria rígida y una política presupuestaria laxa y expansiva, cuya corrección resulta indispensable, así como en la existencia de una política fiscal que penaliza la inversión productiva y en una provisión ineficiente de infraestructuras.

Ese repaso del panorama de la competitividad deficiente de la empresa española realizado por **José Viñals** precede a la ordenación de las medidas de política económica tendentes a su mejora, con la que se cierra su trabajo. Política que debe iniciarse con la corrección de los desequilibrios macroeconómicos que logre una estabilidad de la economía sobre la que deben apoyarse las ganancias de la competitividad. En esa dirección, **Viñals** vuelve a insistir en la necesidad de una contribución más equilibrada de la política monetaria y la política fiscal, en la que la corrección del déficit público constituye una condición indispensable. El segundo gran capítulo de las políticas de competitividad está constituido por las llamadas políticas de reforma estructural, de las que forman parte la reforma del mercado de trabajo, el reforzamiento de la competencia en el mercado de servicios y las reformas en el comportamiento del sistema financiero que faciliten una mayor provisión para financiar proyectos de inversión a largo plazo.

La colaboración de **Arturo González** y **Amadeo Petitbò** presenta una revisión de la política industrial aplicada en los últimos años en España, de la que infieren su paulatina armonización con las de los países de la OCDE y, particularmente, con las de las economías de la CE. En este sentido, los autores sugieren la conveniencia de proseguir —y añadiríamos, por nuestra parte, intensificar— la línea de actuación seguida en el pasado reciente, aunque reforzándola con otras acciones complementarias, básicamente: el impulso de la política de defensa de la competencia.

Luis Martí Espluga ilustra, a partir de la información recabada mediante una encuesta realizada entre empresas exportadoras por encargo del ICEX, sobre las carencias manifiestas de las empresas en su política de gestión comercial y de *marketing*. El autor argumenta, además, que ello constituye una gran deficiencia que puede explicar, en buena medida, la debilidad de la exportación en la industria ligera tradicional desde la entrada de España en la CE. A este respecto, en el artículo se plantea la necesidad de que las empresas asuman una política más activa de diferenciación y pro-

moción comercial de sus productos, haciendo un mayor uso de las fórmulas asociativas que cuentan con el estímulo y apoyo de la Administración.

El propósito de la siguiente colaboración, debida a **Miguel Angel Fernández Ordóñez**, es justificar la urgente necesidad de liberalizar aquellos mercados, fundamentalmente los de servicios, en los que todavía no hay suficiente competencia. Como se explica, ello es imprescindible para hacer frente al problema, aludido con insistencia en numerosos trabajos, de la inflación dual y sus efectos perturbadores sobre la asignación de recursos. Además, el autor esboza un programa de actuación a tal fin, en el que pone de manifiesto cómo las medidas liberalizadoras requieren, en el caso de muchas actividades de servicios, de una intervención complementaria del Estado para garantizar, mediante una política de defensa de la competencia, que la liberalización no traiga consigo situaciones de abuso del poder de mercado del que disfrutaban algunas empresas.

Por último, **Julio Segura** efectúa una profunda reflexión sobre los principales elementos que deben integrar una política para hacer frente al reto de la competitividad, asumiendo, como punto de partida, que ésta es un fenómeno microeconómico. Por consiguiente, el autor, sin poner en duda la necesidad de políticas macroeconómicas que contribuyan a crear un marco de estabilidad que incentive la inversión, otorga un papel preponderante a las políticas de corte microeconómico; en concreto, a la política industrial, entendida como la suma de políticas de infraestructuras, de defensa de la competencia y de regulación e incentivos cuya finalidad no es sustituir al mercado, sino tan sólo corregir sus deficiencias. A este respecto, el autor insiste también en la especial atención que debiera prestar el gobierno al estímulo y apoyo del desarrollo de la tecnología y el capital humano, por su doble naturaleza de factores cruciales para la competitividad y ejemplos paradigmáticos de activos cuya generación a través de las puras fuerzas del mercado no es eficiente.

En fin, se puede afirmar que este grupo de artículos, centrado en las cuestiones de política económica —que sintonizan en gran medida con el diagnóstico que, en su conjunto, proporcionan cuantos les preceden—, contienen propuestas plausibles y adecuadas para mejorar la delicada posición competitiva de nuestra industria.

De cualquier forma, y como se expone de manera más o menos explícita, pero, en todo caso, unánime en todas las colaboraciones, *cualquier intervención de política económica en favor de la competitividad será baldía si las empresas no asumen el protagonismo que les corresponde, liderando, por tanto, la imprescindible adaptación de nuestro sistema productivo a las nuevas y más agresivas estrategias competitivas que rigen en los mercados.*

Como se indicó al principio de esta Introducción Editorial, este número de PAPELES incorpora las dos lecciones dictadas en el Curso celebrado en La Coruña por los dos economistas que obtuvieron el Premio Jaime I en su convocatoria de 1992, destinada a distinguir a los investigadores españoles más destacados en el campo de la economía de la empresa.

Se trata de dos lecciones preparadas con el propósito de transmitir un conjunto de mensajes sobre la competitividad que se desprenden de los trabajos de dos relevantes especialistas españoles: los profesores **Alvaro Cuervo** y **Vicente Salas**, cuya vida académica e investigadora se ha dedicado a esa difícil labor de conocer y analizar los problemas de la empresa española. El lector encontrará sus excelentes lecciones en la VI parte de este número de PAPELES. Ambos coinciden —en sintonía con las restantes colaboraciones de este número— en asignar un papel prioritario a la contemplación de la competitividad desde la perspectiva de las empresas, sin olvidar el interés de los enfoques macroeconómicos y sectoriales, pero denunciando sus evidentes limitaciones y afirmando la necesidad de integrarlos con la visión empresarial de la competitividad.

La lección del profesor **Alvaro Cuervo**, «El papel de la empresa en la competitividad», se inicia con una presentación clarificadora de los tres niveles en que se puede contemplar ésta, y a los que nos hemos referido con reiteración a lo largo de las páginas anteriores: el marco económico general, el sectorial y el empresarial. Los dos primeros enfoques posibles se exploran en páginas siguientes de su lección, señalando sus aportaciones y también sus limitaciones, para pasar después al que se obtiene contemplando la competitividad desde la perspectiva de la empresa entendida como «conjunto de recursos y capacidades. *Recursos*, es decir, los factores disponibles por la empresa: *físicos* (equipo, localización, acceso a factores productivos), *tecnológicos* (patentes, *know-how*, diseño), *humanos* (formación, experiencia, integración) y *organizativos* (estructura, sistemas de planificación, coordinación y control, relaciones informales entre grupos y con el entorno); y *capacidades*, es decir, conocimientos y habilidades que surgen del aprendizaje colectivo de la organización». Esa visión de la empresa amplía su concepto y el de la competitividad al admitir la heterogeneidad de las empresas y acentuar la importancia de los activos intangibles como base de esas diferencias empresariales y origen de posiciones competitivas desiguales.

En la segunda parte de su trabajo, el profesor **Cuervo** aplica la teoría de los recursos y capacidades de la empresa al caso de la economía española, identificando los cuatro factores que explican el problema de su baja competitividad: 1.º Ausencia de formación y de una cultura que estimule la productividad y calidad. 2.º Escaso desarrollo tecnológico y carencia de una cultura de la innovación. 3.º Indefinición del modelo relaciones propiedad-dirección y falta de capacidades directivas. 4.º Comportamiento negativo de los agentes relacionados con la empresa y necesidad de implantar políticas de competencia. El desarrollo de esos factores de competitividad de la empresa española compone la parte más sugerente y valiosa de la lección del profesor **Cuervo**, tanto por la claridad y valentía con las que se exponen sus evaluaciones como por el hecho de componer éstas,

VI. EL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA COMPETITIVIDAD, TEMA COMUN DE LAS COLABORACIONES ESPECIALES

en su conjunto, un repaso completo de la deficiente situación española en cuanto a la competitividad de sus empresas y por aportar, junto a esa visión crítica, propuestas constructivas para remediar nuestro déficit de competitividad.

La lección de **Vicente Salas** centra su núcleo argumental sobre el concepto de los efectos sistémicos de la competitividad analizados desde el nivel de la empresa, destacando la importancia de los activos intangibles (capital tecnológico, comercial y humano) cuya acumulación constituye el fundamento de la competitividad e impone unas condiciones y exigencias al funcionamiento de los mercados de capital y, en particular, a sus manifestaciones a través de la estructura financiera, estructura de la propiedad y mecanismos de organización empresarial. Y también reclama reformas en el mundo de relaciones laborales que mejoren la participación de los trabajadores en la empresa. Todo ello compone un mundo sugerente y sutil para definir una política de competitividad que el profesor **Salas** resume en el epígrafe final de su lección (conclusiones e implicaciones) al que remitimos a los lectores en el convencimiento de que hallarán en él ideas y planteamientos innovadores.

VII. UNA VISION EMPRESARIAL DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Como epílogo de los veinticinco trabajos que conforman este número dedicado monográficamente al estudio de la competitividad, se incluye otra colaboración que, en este caso, por infrecuente dentro de los medios de difusión académica, también podríamos calificar de «especial». Se trata del relato que tres empresarios —de ramas tan distintas como la confección y distribución textil, las bebidas y la maquinaria electrónica— hacen de sus propias experiencias para afrontar las presiones competitivas de las empresas rivales. Como observarán los lectores, no se trata de empresarios seleccionados al azar, sino entre aquellos que parecen estar adecuando sus estrategias en mejor medida al entorno competitivo. Por ello, tiene interés señalar que, dentro de tales estrategias, por otra parte dispares entre sí, se revela, como común denominador, la decisión de asumir el riesgo de comprometer elevadas inversiones en activos físicos y, principalmente, intangibles, buena parte de ellas con un elevado período de maduración, para desarrollar alguna ventaja competitiva sólida y estable sobre sus rivales, aunque sea a costa de situar sus expectativas de rentabilidad en un plazo más dilatado.

TRES MENSAJES COMO CONCLUSIONES DEL ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Al término de esta Introducción Editorial, parece obligado comprometer tres mensajes que, desde PAPELES, hemos creído percibir en las colaboraciones que integran este número 56:

1.º) La importancia del problema de la competitividad de la economía española y, especialmente, de su sector industrial. Se trata de un problema pendiente y no resuelto, como lo prueba que esa caída en la competitividad siga actuando, y con toda contundencia, en la pérdida de posiciones de la industria y en la destrucción de puestos de trabajo que proporciona a la población activa española. Es esa situación la que reclama la presencia del

problema de la competitividad de la industria en un lugar prioritario en la agenda de las preocupaciones ciudadanas y de su política económica.

2.º) Pese a esa importancia indiscutible, que nadie niega, de la competitividad perdida en la industria, es lo cierto que España no ha dispuesto —ni dispone— de una política que trate de combatir, con fundamento y credibilidad, la degradación competitiva de nuestra industria. La remisión constante del origen de nuestros problemas económicos a la queja, siempre alegada, del bajo nivel de competitividad se ha convertido en un tópico incapaz de resolver, por su sola invocación, las graves consecuencias que se siguen de su constante presencia en la escena española. Hemos convertido a la pérdida de la competitividad en un tópico estéril y no en el origen de decisiones diligentes y fecundas para corregir, con un cambio de comportamientos, un problema que frena nuestro desarrollo, destruye nuestro empleo y nos hunde en la recesión productiva.

3.º) Ese hecho, en apariencia inexplicable, que, de una parte, reconoce unánimemente el mal de la pérdida de la competitividad de la industria y, de otra, muestra, con su presencia continuada, la incapacidad social y política de remediarlo, es el que ha motivado la realización de este número 56 de PAPELES y la apelación a las colaboraciones e investigaciones que en él se contienen para ofrecer una respuesta a esa situación paradójica. Tras su lectura, se puede concluir que este hecho paradójico encuentra su explicación en *dos afirmaciones* hacia las que parecen converger el contenido de los análisis y evaluaciones de nuestros colaboradores:

- La primera de esas afirmaciones subrayaría la *complejidad* de la política de competitividad. No hay una medida, ni una decisión a la que podamos remitirnos para apoyar con ella la mejora en el nivel de competitividad de nuestra industria. Por el contrario, una política de competitividad eficiente reclama una actuación simultánea y perseverante en múltiples escenarios de la vida económica del país. Identificar esos escenarios, y actuar en ellos con decisión, es algo que no hemos sabido hacer, lo que implica la consecuencia inevitable de padecer una pérdida de competitividad con los efectos negativos, de todo orden, que se siguen de ese comportamiento.
- La segunda afirmación hacia la que deseáramos llevar la atención de nuestros lectores, como causa de esa costosa paradoja, es que la formulación y aplicación de la política compleja favorecedora de la competitividad exige un amplio grado de acuerdo y participación activa de los agentes sociales y del gobierno en las medidas que deben integrarla. Y esa convergencia de opiniones no se ha producido en la sociedad española. Como ha afirmado con acierto el profesor **Segura**, «nuestra reducida competitividad manifiesta una *divergencia* ostensible en su necesaria terapia». Son la falta de entendimiento y cooperación de los agentes productivos y la carencia de un liderazgo del gobierno para tratar el problema de la competitividad causas que justifican, en último término, su permanencia y su falta de soluciones.

Exponer con más detalle el contenido de estas dos afirmaciones constituirá el propósito final de esta Introducción.

La mejora de la competitividad de una economía constituye una virtud singular, en cuanto que reclama una atención simultánea en múltiples escenarios en los que debe ganarse. Escenarios distintos hacia los que llaman la atención del lector las colaboraciones de este número 56 de PAPELES. En todos esos escenarios los colaboradores de nuestra revista denuncian perceptibles deficiencias cuya corrección debe incorporar una política eficiente de competitividad en nuestro país. Tratemos de inventariar esas deficiencias fundamentales.

En primer lugar, no es posible que nuestra economía gane competitividad si no afirma la estabilidad macroeconómica que permita el normal desarrollo de la actividad y el aumento de la inversión productiva. Un requisito inicial con el que no ha cumplido —ni cumple— la economía española, como afirman y prueban varias colaboraciones contenidas en este número.

El defecto más perceptible y denunciado de esta política macroeconómica —que debería fijar el marco de una política de competitividad— es la laxitud de la política presupuestaria, mostrada con elocuencia en su incapacidad para controlar el crecimiento del gasto público, causante de un déficit y un endeudamiento públicos continuados. Este comportamiento de la política presupuestaria abandonaba a la política monetaria, aplicada en soledad, las tareas de estabilización, con el coste consiguiente de unos elevados tipos de interés que han afectado, de forma directa, a las empresas industriales expuestas a la competencia exterior, que no han podido ni pueden trasladar a sus precios, fijados en mercados competitivos, los mayores costes financieros que registraban sus cuentas de explotación. Esta combinación desafortunada de una política presupuestaria laxa y una política monetaria rígida constituye un marco adverso de la mayor importancia para lograr competitividad para nuestra economía. Sin corregir este vicio continuado de la combinación costosa de política monetaria y presupuestaria, la industria española no contará con el marco preciso para ganar competitividad en los mercados. Obviamente, este desequilibrio exige la reforma, pedida con reiteración, de nuestra política presupuestaria consistente en consolidar el gasto público y disminuir el déficit público estructural, restaurando la disciplina presupuestaria reiteradamente incumplida en la actualidad. La situación dramática de ahondamiento diario del déficit público y de pérdida de credibilidad del Presupuesto que hoy se registra en la sociedad española, derivada del incumplimiento de sus más elementales principios políticos y económicos, concede a su reforma una importancia imposible de exagerar.

De este marco general, que condiciona la competitividad, forma parte la fijación de un tipo de cambio realista de la peseta que España no ha tenido de forma continuada a lo largo de los últimos años. Cuando nuestro país decidió, a mediados de 1989, ingresar en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo, fijando la paridad de la peseta en unos niveles exigentes, pero aceptables, para mantener la competitividad de nuestros productos, asumía el compromiso de adecuar su política económica para sostener esa decisión cambiaria. Se albergaba, entonces, la esperanza —afirmada, con reiteración, por el gobierno— de que, en coherencia con ese ingreso en el Sistema Monetaria Europeo, la política

presupuestaria realizaría su parte en la tarea estabilizadora, y los costes internos (básicamente los salariales) asumirían el reto de su disciplina para sostener el compromiso del tipo de cambio. Pues bien, ese mismo año 1989 la política presupuestaria iniciaría un giro radical hacia un aumento del gasto y el déficit, mientras el crecimiento de los costes laborales unitarios del trabajo (impulsados por el crecimiento salarial y la reducida productividad del trabajo) se elevaría hasta duplicar los crecimientos registrados en los países de la CE. Se constataba, así, una clara incompatibilidad entre la política macroeconómica practicada y el compromiso del mantenimiento de tipo de cambio asumido, que no podía sostenerse sino merced a la acción de una política monetaria rígida y a la elevación consiguiente de los tipos de interés. Ese tipo de cambio supervalorado de la peseta, «dopado» por los tipos de interés, fue afianzando su elevado nivel a medida que pasaba el tiempo. Un tipo de cambio que no se correspondía con los datos fundamentales de la economía y que ocasionó pérdidas del nivel de competitividad en nuestras producciones.

No hay que decir que la industria constituyó uno de los sectores más castigados por esta inexplicable incoherencia entre el compromiso de mantener el tipo de cambio y la práctica de una política que le negaba su realismo. El daño estaba hecho, y la situación no habría de corregirse sino después de las tres devaluaciones de la peseta, que nos traen al momento actual. Ciertamente, la nueva paridad de la peseta, que ha reconocido, con su devaluación respecto de los niveles anteriores, un tipo de cambio realista, ha permitido que la producción industrial no padezca hoy la pérdida de mercados impuesta por su apreciación anterior. Sin embargo, las devaluaciones de la peseta se han configurado —según se ha afirmado con reiteración— como decisiones *aisladas* a las que no ha acompañado la modificación precisa de la política monetaria y fiscal ni tampoco la del comportamiento de las rentas. Si éstas siguen en el presente y en el futuro las pautas del pasado, de nuevo volveremos a esa incompatibilidad entre tipo de cambio y política económica, con sus efectos negativos sobre la competitividad de la economía industrial.

De la política de competitividad forman parte destacada las actuaciones tendentes a evitar la elevación de los costes relativos de los factores de producción que se derivan del mal funcionamiento de sus mercados, que deben corregirse por unas políticas de regulación y ordenación de éstos. Los colaboradores de PAPELES llaman la atención sobre las negativas consecuencias que, para la competitividad española, suponen tres mercados: los de trabajo, los financieros y los de servicios.

Pocas reformas más urgidas por su importancia pueden alegarse que las que precisa el mercado de trabajo. El crecimiento de los costes de trabajo ha registrado una aceleración que, prácticamente, ha eliminado la ventaja comparativa con la que se contaba al iniciarse nuestro proceso de integración en Europa. Comportamiento que ha dañado irreparablemente la ventaja competitiva de los sectores en que se había especializado la industria española: los de demanda y contenido tecnológico bajos, que constituyen la mayor aportación de nuestra industria al valor añadido de la industria de la CE (10,1 por 100 en 1991), valor que prácticamente duplica al de las

producciones de demanda y contenido tecnológico altos (5,4 por 100 en 1991). La pérdida de ventaja comparativa de la industria española dominante, ocasionada por el crecimiento de los costes unitarios del trabajo (causado por el aumento salarial y la reducida productividad) era algo esperado, pues se deriva de un comportamiento histórico que ha registrado el desarrollo económico de todos los países: la elevación salarial que acompaña el crecimiento de la renta per cápita. Lo sorprendente del comportamiento de los costes del trabajo en España han sido la *aceleración extraordinaria* de su crecimiento, que ha provocado una pérdida rápida de la competitividad del sector industrial dominante y una destrucción masiva de empleos. Es este efecto el que ha dado su fundamento más hondo a las peticiones reiteradas de reforma del mercado de trabajo que se contienen en todos los análisis de la economía española, y a las que se refieren un conjunto de propuestas contenidas en las colaboraciones de este número de PAPELES.

Esa reforma profunda del mercado de trabajo debe discurrir en múltiples direcciones: facilitar la entrada y salida en el mercado, eliminar las intervenciones administrativas injustificadas en los procedimientos de despido, vincular la negociación salarial a las condiciones de productividad y demanda de sectores y empresas, posibilitar y fomentar el contrato de aprendizaje, utilizar más ampliamente los contratos a tiempo parcial, eliminar la indiciación salarial respecto de la inflación pasada, restablecer la movilidad sectorial y geográfica de los trabajadores, intensificar la búsqueda de empleo por una mejor ordenación del seguro de desempleo que supere el crecido margen del fraude que actualmente registra, y que le ha convertido, como se ha afirmado con acierto, en «una mezcla de subsidio político e incapacidad de gestión». Todas estas reformas, a pesar de ser reiteradamente propuestas y analizadas en sus efectos, no se han atendido por la política económica española. La consecuencia de esa desatención se está pagando con una pérdida de la competitividad de la industria y una destrucción de puestos de trabajo. La incompatibilidad de la industria española existente con el nivel de los costes unitarios del trabajo constituye uno de los escenarios más perceptibles y preocupantes de la economía española en la actualidad.

Los defectos que los mercados financieros producen sobre la competitividad se concretan en la falta de una financiación a largo plazo suficiente y en la carestía de los tipos de interés. Las reformas de nuestro sistema financiero durante los últimos años han sido numerosas, y es cierto que, en muchos aspectos, la situación ha mejorado. Sin embargo, el funcionamiento de los mercados de capital, los mercados de títulos privados a largo plazo, no han facilitado el acceso de las empresas a fuentes de financiación indispensables. Esta situación obliga a prolongar la tradicional dependencia de la empresa española del crédito bancario a corto plazo y con elevados tipos de interés, sobre los que pesa el coste elevado de la intermediación financiera y el pesado fardo del déficit público. Un factor éste importante y adverso de la competitividad que debería atraer la atención y las decisiones de la política económica.

El tercero de los mercados que afecta adversamente a los costes de las

empresas industriales es el complejo y variado de los servicios, causante de la inflación *dual* y de la pérdida de competitividad de la industria, obligada a pagar unos costes por servicios que no puede trasladar a sus precios, limitados por la fuerza de la competencia exterior. La liberalización de los mercados de servicios, que cuentan con regulaciones y restricciones que la impiden, debería constituir un componente fundamental de la política de competitividad. Una política que debería desdoblarse en dos actuaciones diferentes: la introducción de competencia en todos los mercados en que se encuentra interferida por distintas causas y la defensa de la competencia, vigilando y sancionando sus desviaciones. Una parte destacada de esta política de extensión de la competencia debería ser la política de información, propuesta en este número de PAPELES en el trabajo de **Miguel Angel Fernández Ordóñez**, y consistente en elaborar un presupuesto de restricciones a la competencia que divulgara los cálculos de los recursos que los consumidores transfieren a los grupos que disfrutan de las restricciones competitivas, cuantificando así una información de la que tanto precisa la difícil liberalización de los mercados de servicios.

Un escenario importante de la política de competitividad es el de la eficiencia del sector público de la economía. Los deberes del sector público para lograr una mayor competitividad no se limitan a los importantes de definir y asegurar el marco de estabilidad macroeconómica que aquélla necesita, o de contribuir a la mejor regulación de los mercados de los factores productivos que tanto la condicionan. El sector público administra hoy en España el 50 por 100 del PIB, y la eficiencia de su administración constituye, por su simple cuantía, un objetivo básico para mejorar el nivel de productividad total de la economía y, con él, su competitividad. Cinco observaciones importantes se contienen en las colaboraciones de este número de PAPELES sobre las posibles distorsiones y costes del sector público español, valorados en términos de competitividad económica. Esas observaciones apuntan: 1.º) al escaso conocimiento de la eficiencia real del gasto público; 2.º) a su papel decisivo en la creación de infraestructuras; 3.º) a la eficiente prestación de servicios universalizados; 4.º) a la eficiencia y dimensión de las empresas públicas, y 5.º) a la beligerancia de la fiscalidad en favor del consumo. Se debe afirmar que, en principio, para juzgar la eficiencia de la actuación pública —como subraya el profesor **Segura** en su colaboración— se ha de partir de fijar los objetivos que se persiguen con su actividad y lograr el menor coste posible para alcanzarlos. Ese conocimiento de objetivos y costes debería constituir un dato de partida para evaluar la eficiencia de las actividades del sector público en España. Pues bien, a partir de esta exigencia elemental, el gran defecto de la política de gasto público en España reside en el escaso conocimiento de la eficacia real de dicho gasto. Los programas de gasto no se acompañan de análisis coste-beneficio para juzgar su eficiencia, y la provisión de los servicios públicos no cuenta con estudios sobre sus posibles alternativas y con un análisis de su mejor financiación. Todo ello levanta la sospecha de que el formidable aumento del gasto de las administraciones públicas registrado en la democracia española (que ha pasado del 25 por 100 del PIB en 1985 al 47 por 100 en 1992) encierra importantes ineficiencias que dañan la productividad y la competitividad de nuestra economía.

A esa preocupación de productividad y eficiencia también responden los comportamientos de las partidas antes enunciadas de la actividad pública. En primer lugar, los gastos de infraestructura, que tan destacado papel desempeñan en la competitividad de empresas y sectores productivos. Partida de gastos que ha crecido intensamente en los últimos años, restableciendo un nivel de capital público que nos acerca a los de las economías europeas, pero en el que se advierten desequilibrios entre los componentes de ese capital público (con desventajas para las infraestructuras económicas) y en su financiación, que ha perjudicado notablemente el coste de la inversión privada por falta de ahorro interno suficiente. Por otra parte, la importancia del *efecto red* para lograr la máxima eficiencia de las infraestructuras disponibles no se ha tenido en cuenta suficientemente. Ha faltado —y falta— coordinación en el tiempo de los proyectos de inversión, lo que aumenta su coste e impide alcanzar beneficios fundamentales de las partidas de infraestructura de transportes y comunicaciones vitales para la mejora de la competitividad. En segundo lugar, las prestaciones de los servicios universalizados (educación y sanidad) padecen deficiencias denunciadas con frecuencia, pero no atendidas con las reformas precisas. Las colaboraciones contenidas en este número señalan los defectos en los procesos de educación en todos los niveles, y especialmente en la educación superior y en la formación profesional, con incidencias decisivas en la competitividad. La eficiencia y dimensión del sector de empresas públicas constituye una de las rúbricas más importantes para la mejora de la competitividad de la economía española. Problema mal planteado con frecuencia, pero acerca del que no se dispone de una evaluación pública para adoptar una política de privatizaciones, a las que la economía española no puede sustraerse si quiere ganar la competitividad que tanto necesita. Como último punto de ese escenario preocupante del sector público, se ha destacado, anteriormente, el de la beligerancia de la fiscalidad en favor del consumo y el reducido estímulo al ahorro y a la inversión privados. Un comportamiento perceptible en múltiples aspectos de la imposición española que está implícito en varias de las colaboraciones de este número de PAPELES, y sobre el que coloca un acento de justificada preocupación el excelente trabajo de **José Viñals**.

El enfoque sectorial y empresarial de la competitividad, que domina en muchas de las colaboraciones, acentúa la importancia decisiva de tres actuaciones que deben integrar la política de competitividad: la política tecnológica, el desarrollo del capital humano y el desarrollo del capital comercial.

Quizás uno de los déficit más perceptibles de la política de competitividad en España se encuentre en las deficiencias (¿o ausencia?) de una política tecnológica capaz de impulsar la competitividad de nuestras empresas. La importancia indiscutible de esta política radica en tres razones: la existencia de «fallos de mercado» que impiden la difusión espontánea de la innovación tecnológica en el tejido industrial del país, y que hace necesaria la adopción de medidas públicas que la faciliten; el hecho, probado por los análisis de desarrollo, de que la mejora de la competitividad depende del nivel tecnológico y, por último, el hecho de que esta política la practican con intensidad creciente todos los países. A estos motivos generales se debe

añadir el que suministra el estado de nuestros sectores industriales. Como antes se afirmó, la industria española se encuentra especializada en sectores de demanda y contenido tecnológico bajos, que precisan de una elevación de su productividad para subsistir (la productividad del trabajo de este sector se sitúa en torno al 80 por 100 de la media comunitaria, contando ese nivel con la mayor ocupación de estas actividades). Pues bien, esa necesidad de mejorar la productividad en el sector dominante de la industria española requiere, apremiantemente, de una renovación de equipos y técnicas productivas (además de mejorar la dimensión de los establecimientos industriales y de elevar la calidad de los productos). Por otra parte, nuestra industria debe aumentar la presencia del sector de demanda y capacidad tecnológica altas que, predominantemente, se ha abandonado a la inversión directa extranjera sin impulsar un esfuerzo tecnológico propio. Todos esos motivos conceden una importancia prioritaria a la política tecnológica cuyas líneas de actuación se han analizado, con detalle, por nuestros economistas, y a las que se refieren distintas colaboraciones de este número de PAPELES. Dos observaciones merecen destacarse a este respecto como fines inmediatos de la política tecnológica española: por una parte, la urgente necesidad de coordinar los esfuerzos de todos los agentes que integran el sistema tecnológico y científico del país (universidades, centros públicos de investigación, centros privados de las instituciones sin fines de lucro y empresas); por otra parte, es indispensable que el ámbito de actuación de la política tecnológica se atienda en su integridad, un ámbito que va desde la investigación básica hasta la difusión de las nuevas tecnologías en todo el proceso productivo.

La importancia del capital humano como fundamento de la competitividad acota un campo de responsabilidad destacada del sector público, al que ya nos hemos referido, y también de las propias empresas, que debe ser estimulado. Al igual que sucede con el capital comercial, que constituye un área sensible de la competitividad que comprende las políticas de imagen de los productos, la promoción de operaciones comerciales y de inversión exterior directa y la presencia en el mercado internacional. La promoción de la internacionalización de las empresas forma parte, también, de esta política como fundamento del fomento de las exportaciones. Actuaciones todas ellas de la política de competitividad de imposible concreción y éxito sin contar con la colaboración activa de las empresas privadas.

Los lectores de este número 56 de PAPELES se encontrarán con la llamada insistente de sus colaboradores hacia la importancia de situar la competitividad en el ámbito empresarial, destacando la importancia estratégica de la *diferenciación del producto*, basada en la actuación de las inversiones sobre los llamados intangibles (conocimientos tecnológicos y consecución de innovaciones propias, política de recursos humanos, reputación de la empresa ligada a la calidad de sus productos y/o sus marcas). Inversiones que reclaman un largo período de maduración, con mayor incertidumbre en sus resultados finales, y con rentabilidades no siempre apropiables plenamente por las empresas que las realizan; todo lo cual eleva el riesgo de esas inversiones, lo que requiere contar con empresarios que asuman

el riesgo de esas condiciones y que dispongan de una financiación apropiada. Actuaciones que deben complementarse con una *segmentación de los mercados* para aprovechar sus diferencias en costes, demanda y precios en beneficio de la estrategia de diversificación del producto.

Las dificultades de acceso a esa actuación competitiva de las empresas están severamente condicionadas por un conjunto de factores sobre los que deberían actuar las políticas de competitividad que se han enunciado: el desarrollo tecnológico del país y la cultura de la innovación, la disponibilidad de recursos humanos (formación y motivaciones de los equipos de trabajo de las empresas), la flexibilidad laboral, la disponibilidad de fuentes de financiación y, sobre todo, las capacidades directivas de los empresarios. Por otra parte, esta estrategia de *diferenciación del producto y segmentación de mercados* tiene un campo de aplicación preferente en las industrias más dinámicas (las de demanda y contenido tecnológico altos), en las que la presencia y competencia de las empresas multinacionales añaden un factor de dificultad adicional a la irrupción de empresas españolas. Todas esas condiciones explican —aunque no justifiquen plenamente— la escasa presencia de empresas españolas capaces de organizar su estrategia con arreglo a esa concepción, cuya conveniencia para ganar competitividad resulta indiscutible. Por este motivo, se deben destacar como merecen aquellos esfuerzos empresariales que, venciendo la inercia de esos factores adversos, han decidido apostar por esa forma empresarial de entender la competitividad ganando presencia y cuotas de mercado. Los lectores de este número encontrarán en su final las experiencias alocucionadoras de tres empresas españolas fieles a este planteamiento de la competitividad, y el sentido y direcciones en que lo han aplicado.

El repaso realizado hasta aquí, en el que se han inventariado las principales deficiencias que se acusan en los variados frentes en los que se decide la batalla de la competitividad de nuestra economía, realizados al hilo de las colaboraciones de este número de PAPELES, permite concluir que España no ha contado con esa política de competitividad que combinara las actuaciones simultáneas que la constituyen. Las consecuencias han sido el destrozo de gran parte de nuestra industria tradicional, la limitación del crecimiento de las actividades industriales de demanda y contenido tecnológico altos y la dificultad de lograr el desarrollo de una competitividad de las empresas basada en la diferenciación del producto y la segmentación de mercados. Es esa política de competitividad en todos sus variados componentes la que debería dar el contenido correcto de la política industrial, y no la que se manifiesta y se exige de transferencias y subvenciones a costa del Presupuesto para sostener sectores sin futuro, incapaces de revalidar ante el mercado el esfuerzo que reclaman de los contribuyentes.

La pregunta crucial y final es la de por qué España no ha contado con esa política compleja, pero eficiente, de la competitividad. La respuesta se anticipó anteriormente, al aludir a lo que el profesor **Segura** calificaba «como divergencias importantes sobre la terapia de la competitividad» que manifiestan las actitudes de los agentes sociales (sindicatos y empresarios) y el gobierno en torno a las medidas y decisiones con las que ganar una mayor competitividad para nuestras producciones. Estas divergencias

afectan a las medidas decisivas que deben componer la política de competitividad. En el campo de la política presupuestaria, los sindicatos consideran que el sector público no padece ineficiencias, sino insuficiencias que deben ser remediadas con una ampliación básica de los gastos en servicios sociales; que la empresa pública es un instrumento adecuado de política industrial que no se debe privatizar, sino administrarse con mayor participación de los trabajadores; que el mantenimiento del déficit público actual es compatible con los equilibrios básicos de la economía y que no produce efectos negativos sobre ésta. Las organizaciones empresariales se oponen radicalmente al carácter público de las actividades productivas y defienden como posible y necesaria una reducción decisiva del déficit público, con una contención y poda súbitas en el gasto público, aunque manifiesten, al mismo tiempo, la necesidad de una urgente reducción de la fiscalidad al servicio de una política de incentivos. El gobierno, en fin, afirma, con reiteración diaria, su deseo de reducir el déficit público, sin que sepa oponerse a las presiones sociales y políticas que elevan el gasto público —origen del déficit— y sin que la Administración pública revele la capacidad de gestión necesaria para mejorar las ineficiencias del gasto público y para controlar su crecimiento. No puede extrañar que, en presencia de esas encontradas actitudes, la política presupuestaria española no haya sido capaz de disciplinar sus actuaciones asegurando el marco de estabilidad económica que necesita, como ingrediente básico, la política de competitividad.

Las divergencias son igualmente profundas en la necesaria y nueva regulación del mercado de trabajo, pieza fundamental de una política de competitividad. Los sindicatos se han opuesto, con contundencia, a las reformas del mercado de trabajo que traten de eliminar sus factores de rigidez actuales. En la formación de salarios, la defensa del aumento de los salarios nominales de los trabajadores con empleo se ha convertido en objetivo dominante, sin considerar la alternativa de ganar capacidad adquisitiva de los salarios por la disminución de los precios, argumentando que los salarios no afectan ni al empleo ni a la inflación, ni tienen relación con la competitividad. Se han opuesto a la movilidad funcional y geográfica de la mano de obra, a toda revisión de las condiciones y costes del despido y a las reducciones de plantilla y regulaciones de empleo en empresas públicas no viables. Han exigido, por otra parte, la eliminación de toda forma de contrato de trabajo temporal no derivado de causas técnicas o estacionales de la actividad de la empresa, urgiendo la concesión de aumentos en la tasa de cobertura del desempleo y en la cuantía y tiempo de su percepción, sin comprometer propuestas operativas que trataran de disminuir el fraude existente. Las representaciones empresariales han denunciado, con insistencia, las rigideces del mercado de trabajo solicitando su reforma, pues su situación actual constituye para ellas una de las motivaciones más importantes de la pérdida de competitividad, al elevar los costes del trabajo. El gobierno, en fin, ha afirmado la necesidad de esa reforma de nuestro mercado laboral, pero no ha sido, hasta el momento, capaz de realizarla tratando los puntos más críticos que afectan a la competitividad y que polarizan las posiciones radicalmente opuestas de los agentes sociales.

En el tema, importante para la competitividad de nuestra industria, de la elevación de la reducida productividad del trabajo, causante (con los aumentos salariales) del crecimiento acelerado de nuestros costes de trabajo, las actitudes sindicales y empresariales defienden, igualmente, posiciones divergentes. Los sindicatos sostienen que la productividad del trabajo depende de la formación de la mano de obra y del grado de cobertura de las necesidades sociales, y que la responsabilidad recae sobre la gestión empresarial deficiente. Por el contrario, las organizaciones empresariales denuncian el crecimiento de los costes del trabajo impuesto por factores externos a la empresa como causa de pérdida de su competitividad, olvidando la importante influencia de factores internos a la empresa en la limitación del crecimiento de la competitividad (tamaño insuficiente e ineficiente de los establecimientos industriales, escasa capacidad tecnológica y renovación insuficiente de los equipos productivos, inadecuada estructura organizativa y orientación estratégica). Unas diferencias ante las que, de nuevo, el gobierno no ha sido capaz de decidir.

La suma de estas discrepancias que las actitudes de los distintos agentes sociales y el gobierno manifiestan sobre los elementos clave que componen una política de competitividad se han revelado con toda claridad en las prolongadas negociaciones del pacto social del verano y el otoño de 1993, que han ratificado, punto por punto, esas posiciones encontradas a las que se ha aludido, y que venían manifestándose desde tiempo atrás. En síntesis, se puede afirmar que los españoles no hemos logrado entendernos en las causas de la pérdida de la competitividad de nuestra economía, y el gobierno no ha sido capaz de ejercer su poder y desarrollar la actividad de información y de persuasión necesaria para justificar la conveniencia y urgencia de esta política, ganando para ella el futuro que la industria española necesita. Sin embargo, los hechos económicos son tercos, y su coste para la sociedad española es tan elevado que resulta difícil creer que la política de competitividad no consiga abrirse paso entre los intereses contrapuestos de los distintos agentes sociales y la falta de decisión del gobierno. Tanto más cuanto que las ideas económicas que deben informar esa política de competitividad en España cuentan con el fundamento y el amplio consenso técnico que prueba el contenido de este número 56 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA.