

FERNANDO LUENGO

Disparidades productivas y crisis económica

Necesitamos un buen diagnóstico sobre las causas de la crisis económica; diagnóstico que es condición necesaria –aunque, por supuesto, en modo alguno suficiente– para su superación. Las páginas que siguen apuntan en esa dirección. Proponemos una reflexión centrada en la vertiente económica de la crisis, pero no podemos ignorar que una adecuada comprensión de los desequilibrios en las finanzas y en las cuentas públicas, por citar dos asuntos continuamente tratados por analistas y publicistas, trascienden, desbordan el plano estrictamente económico. Es necesario abrir el foco del análisis, si no queremos quedar atrapados en una visión economicista, que no económica, incapaz de ofrecer luz sobre las raíces profundas tanto de la crisis actual como de las precedentes.

En la actualidad se dan cita –en realidad, interaccionan, reforzándose mutuamente– crisis diversas, tanto por la naturaleza de los problemas que revelan como por su desarrollo y amplitud. Cómo dejar de considerar en un diagnóstico adecuado aspectos relativos, por ejemplo, a la ocupación de las instituciones por los mercados, la concentración de la renta y la riqueza, la exclusión social, la colisión y la colusión de intereses y estrategias entre países y grupos económicos o la destrucción de los ecosistemas provocada por modelos productivos intensivos en el consumo de energías y materiales no renovables. Aunque la responsabilidad de estos y otros factores haya sido muy desigual en el desencadenamiento del *crack* financiero, su consideración es obligada pues proporciona un espacio conceptual y analítico fructífero desde el que abordar el análisis de la crisis, sitúa las claves estructurales para captar el verdadero calado de la misma y desvela su naturaleza sistémica. Asimismo, poner de manifiesto la compleja red de relaciones y dinámicas estructurales que impregna la crisis actual permite explorar y dibujar escenarios para su superación. Asumimos, en consecuencia, un enfoque que, lejos del economicismo imperante en la academia, descansa en un planteamiento interdisciplinario, que se reconoce en las propuestas realizadas desde la economía política.

Fernando Luengo es profesor de Economía Aplicada (UCM) y miembro del colectivo econoNuestra

Continuemos con las precisiones que pueden ayudar al lector a situar las coordenadas de nuestras reflexiones. Partimos de que algunos factores explicativos de la crisis aluden a tendencias de muy largo recorrido temporal, en tanto que otros están más cerca en el tiempo; por no hablar de los que dan cuenta de las importantes mutaciones experimentadas por la crisis primigenia. Nuestro propósito en este texto es detenernos en aquellos que apuntan de manera preferente a una caracterización estructural de la crisis económica, teniendo en cuenta que más que una foto instantánea (la imagen de Europa en un momento determinado), nos interesa rodar una película, donde podamos identificar, y cuando lo consideremos conveniente, detenernos en las secuencias más significativas.

Preguntas y diagnósticos

Al utilizar el plural *causas* nos distanciamos de aquellos planteamientos que, de una manera u otra, persiguen encontrar la causa, con mayúsculas, de la crisis; en las hipotecas basura, la ausencia de regulación, el sistema de estímulos, la existencia de una moneda única o la desindustrialización de algunas economías, por citar algunos ejemplos señalados. No se trata, claro está, de ignorar la pertinencia de estos y otros factores, sino de encuadrarlos y dimensionarlos en el contexto de una causalidad estructural y, por esa razón, múltiple, distinguiendo las causas más profundas de las más epidérmicas y circunstanciales.

Pues bien, situándonos ya en esa causalidad estructural, el texto se detiene en las asimetrías productivas que han atravesado el proceso de construcción europea. Dicho análisis es en mi opinión imprescindible para construir una visión distinta, crítica, heterodoxa, estructural sobre la dinámica económica e institucional de la Unión Europea (UE) en las últimas décadas.

Se trata, pues, de una aproximación “endógena”, que no excluye, por supuesto, la consideración de otros factores “exógenos” que han podido tener una influencia más o menos relevante en la generación y desarrollo de la crisis europea. Nuestra posición no consiste en ignorar estos últimos, sino en otorgar la mayor prominencia a los primeros.

Dos interrogantes, absolutamente inseparables, alrededor de los que se articula el resto de la argumentación son: a) ¿qué entidad y qué características presentan en la UE esos desequilibrios productivos?; y b) ¿en qué medida ayudan a entender la profundidad, originalidad y complejidad de la crisis? También son dos las hipótesis de trabajo desde las que pretendo acercarme a la contestación de ambas preguntas. En primer lugar, la construcción europea descansa sobre un espacio productivo estructuralmente heterogéneo que, lejos de haberse corregido a medida que se han dado pasos en la integración comunitaria, se ha preservado y en algunos aspectos se ha acentuado. Esas asimetrías habrían cobrado especial

relevancia a partir de la creación de la Unión Monetaria, pero ya eran perfectamente visibles antes de que entrara en funcionamiento el euro. En segundo lugar, esa heterogeneidad de especializaciones productivas (con su reflejo en las inserciones comerciales) supone la existencia de inercias y potencialidades de crecimiento asimismo diferentes, lo que está en el “corazón” mismo de una explicación estructural de la crisis. Explorar con el rigor que merecen los interrogantes y las hipótesis que acabo de enunciar, presentar la evidencia empírica y desarrollar una argumentación adecuada exigirían un espacio que no tenemos, por lo que las líneas que siguen tan sólo pretenden ser una primera aproximación y un breve esbozo de algunas ideas centrales sobre esta temática.

La construcción europea descansa sobre un espacio productivo estructuralmente heterogéneo

Divergencias productivas

La pérdida de relevancia de la industria en el valor añadido global es una característica que está presente, con mayor o menor intensidad, en el conjunto del mundo desarrollado y en una parte de los capitalismos periféricos.¹ Son varios los factores que explican este proceso. En primer término, el continuo aumento en la demanda de servicios, tanto de la población como de las firmas que operan en el sector secundario (y, en menor medida, en la agricultura), una parte de los cuales antes era ofertada por empresas industriales, pero que cada vez más han sido externalizados a establecimientos especializados en su provisión. En segundo lugar, por la irrupción de algunas de las grandes economías periféricas en la producción industrial global, ocupando espacios que tradicionalmente parecían reservados a los capitalismos desarrollados, convirtiéndolas en importantes destinos de las inversiones extranjeras directas y de los procesos de deslocalización transfronteriza. En tercer lugar, porque las actividades industriales se encuentran, en mayor medida que los servicios, sometidas a la competencia internacional y porque es en este sector donde se obtienen los mayores avances en la productividad del trabajo, con el consiguiente impacto en los precios (también en el precio que denominamos valor añadido).

La UE ha experimentado, desde esta perspectiva, un proceso de desindustrialización. Dicho término alude, muy especialmente, a lo ocurrido en las economías meridionales; en

¹ Véase European Commission, Enterprise and Industry, *EU industrial structure 2011. Trends and performance*, European Commission, 2011 [Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cfi_getdocument.cfm?doc_id=7066]; L. Fontagné y J. Lorenzi, *Désindustrialisation, délocalisations*, La Documentation Française, Paris, 2005 y United Nations Industrial Development Organization, *Structural changes in industry and the global economy, Breaking in and moving up: New industrial challenges for the bottom billion and the middle-income countries*, UNIDO, Viena, 2009.

tanto que el de reindustrialización es utilizado a menudo como quintaesencia de la política estructural que permitirá que estas economías superen la crisis.² Como se verá más adelante, ambos términos deben ser utilizados con prudencia y, sobre todo, deben ser dotados de contenido.

Siguiendo esa línea argumental, cabe preguntarse si ese proceso de “desindustrialización” se ha dado en las distintas áreas geográficas en que cabe segmentar el espacio comunitario y si existen diferencias apreciables entre ellas y entre los países que las conforman. Teniendo en cuenta que para el periodo largo donde conviene situar el análisis, 1980-2012 –necesario para captar las grandes tendencias estructurales, la información estadística no cubre todos los años y países– parece claro que las cinco zonas consideradas han evolucionado en la misma dirección (véase gráfico 1, p. 119).

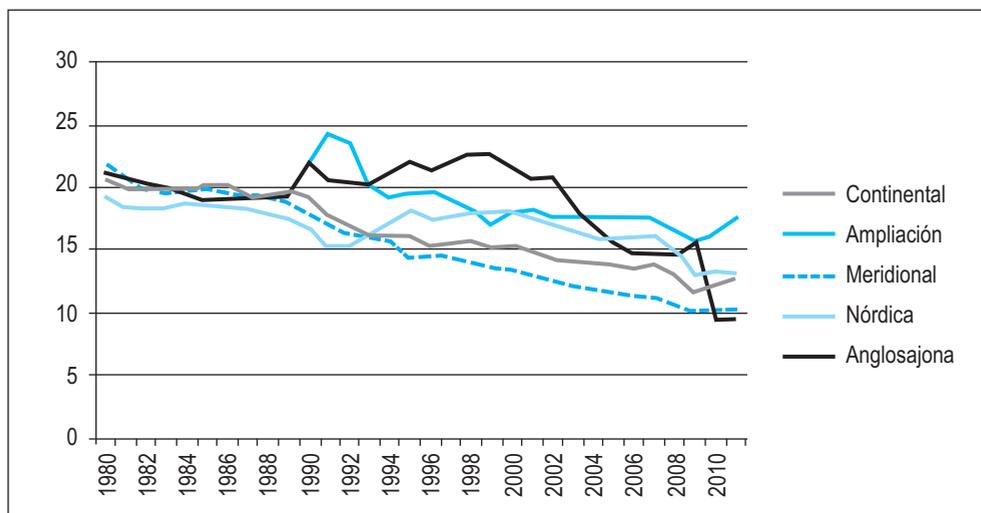
Los retrocesos han sido especialmente marcados en las áreas meridional y anglosajona, mientras que han sido más suaves en la que agrupa a los países de la ampliación (de los que AMECO, la fuente estadística de Eurostat de donde se ha obtenido la información, sólo proporciona datos a partir de 1990). En 2011 los valores extremos estaban situados entre el 17% (ampliación) y el 9% (anglosajona); en 1980 las cuatro zonas (sin la ampliación) se situaban en el abanico 19% (nórdica) y 22% (meridional).

En este contexto, resulta significativo constatar que la economía alemana, caracterizada por disponer de un tejido manufacturero amplio, diversificado y competitivo, ha visto cómo este indicador también ha retrocedido entre 1980 y 2011. Algunos países han superado en diferente magnitud esa caída: Francia, Italia, Portugal, Finlandia, Reino Unido y España; en nuestro caso, el retroceso ha sido de 11 puntos. Otros países, como Austria, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca y Suecia, si bien también han conocido un descenso del producto manufacturero como porcentaje del PIB, dicho descenso ha sido inferior que el alemán.

Si comparamos la relevancia de este indicador en 1999 y 2009 (dos años para los que AMECO ofrece información estadística de todos los países analizados) encontramos que la diferencia en el primero de los años considerados entre el más y el menos industrializado (Irlanda y Grecia) era de 21 puntos; pero la que separaba a Alemania de España era de 3 puntos. En 2009 la brecha entre los extremos –Irlanda y Luxemburgo– se había reducido hasta los 17 puntos; en este último año la distancia entre Alemania y España se situaba en 6 puntos.

² Véase P. Artus, «Is deindustrialisation a consequence of excessive labour costs or insufficient innovation?», *Flash Economics. Economic Research*, núm. 568, del 5 de septiembre de 2012 y J. Sapir, «Pour l'Euro, l'heure du bilan a sonné. Quinze leçons et six conclusions», Working Paper Series, Fondation Maison des Sciences de l'Homme, núm. 12, junio de 2012.

Gráfico 1: Relevancia de la industria manufacturera, por áreas, 1980-2011 (porcentaje del PIB)



Fuente: Eurostat.

Una visión más precisa y matizada de las diferencias estructurales existentes en la región obligaría a considerar otros indicadores relativos a la densidad tecnológica de la producción manufacturera, así como a su calidad y sofisticación.³ Sin pretender adentrarnos en un tema que exigiría la realización de un minucioso trabajo estadístico, se presenta, a modo de síntesis, información sobre el perfil tecnológico de la producción manufacturera (cuadros 1 y 2).

Para la construcción del indicador de especialización se han tomado los datos de 2010, completados con los de 2009 ó 2008 cuando no se contaba con la información del primer año; hemos decidido eliminar aquellos países para los que no se disponía de información (Dinamarca, Irlanda, Chipre, Luxemburgo y Rumania), quedándonos por lo tanto con una muestra de 20 países.

Pues bien, los países especializados en productos de baja tecnología estaban encabezados, en este orden, por Grecia (65%), Letonia (60%), Lituania (52%), Estonia (46%),

³ Véase K. Aiginger y S. W. Davis, «Industrial specialisation and geographic concentration: Two sides of the same coin? Not for the European Union», *Journal of Applied Economics*, núm. 2, vol. VII, noviembre, 2004; G. Graziani, «Product quality upgrading in Central-Eastern countries and the coming EU enlargement», en S. Baldone, F. Sdogati y L. Tajoli (eds.), *EU Enlargement to the CEECs: Trade Competition, Delocalisation of Production, and Effects on the Economies of the Union*, Franco Angeli, Milan, 2002 y M. Landesmann, *International Trade and Economic Diversification: Patterns and Policies in the Transition Economies*, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), Research Reports, 350, diciembre, 2008.

Portugal (45%) y Bulgaria (44%). La distancia entre Grecia, la economía donde estos productos aportaban una parte menor del valor añadido, y Alemania, era de 49 puntos porcentuales. España se encontraba en una zona intermedia dentro de la UE, pero también en nuestra economía los productos de baja densidad tecnológica ocupaban un lugar protagonista (34%). El ranking de los mejor posicionados tecnológicamente estaba liderado por Suecia (23% del valor añadido), Bélgica (18%), Reino Unido (17%) y Finlandia y Hungría (15% cada uno). En Grecia, el país menos tecnológico, estos productos apenas alcanzaban el 3%, mientras que en España representaban el 7%.

**Cuadro 1: Valor añadido al coste de los factores en 2010
(millones de euros y porcentaje)**

	Media-alta	Alta	Media-baja	Baja
Unión Europea (27 países)	34,66	12,14	27,17	26,04
Alemania	48,69	9,82	25,03	16,46
Bélgica	30,22	17,58	26,59	25,61
Bulgaria	20,66	5,58	29,27	44,50
Eslovaquia	33,54	9,92	34,00	22,55
Eslovenia	32,27	13,35	31,82	22,56
España	26,44	6,82	32,41	34,33
Estonia	17,75	6,36	28,29	47,59
Finlandia	27,20	15,01	27,01	30,78
Francia (*)	27,13	14,23	29,54	29,11
Grecia	8,01	2,89	24,14	64,95
Hungría	39,32	15,04	26,92	18,71
Italia (*)	28,95	8,74	30,92	31,39
Letonia	12,06	5,86	22,08	60,00
Lituania	19,10	3,83	25,23	51,84
Polonia	27,18	6,28	31,44	35,10
Portugal	19,02	3,92	32,02	45,04
República Checa	41,42	4,60	32,30	21,69
Reino Unido	27,83	16,92	24,39	30,86
Rumania	24,07	4,25	32,78	38,91
Suecia	33,79	23,29	18,90	24,02

Fuente: Eurostat

Cuadro 2: Especialización relativa en la industria manufacturera según niveles tecnológicos, 2010 (zona de referencia: UE 27)

	Media alta	Alta	Media baja	Baja
Alemania	1,40	0,81	0,92	0,63
Bélgica	0,87	1,45	0,98	0,98
Bulgaria	0,60	0,46	1,08	1,71
Slovakia	0,97	0,82	1,25	0,87
Slovenia	0,93	1,10	1,17	0,87
España	0,76	0,56	1,19	1,32
Estonia	0,51	0,52	1,04	1,83
Francia(*)	0,78	1,17	1,09	1,12
Finland	0,78	1,24	0,99	1,18
Grecia	0,23	0,24	0,89	2,49
Hungría	1,13	1,24	0,99	0,72
Italia (*)	0,84	0,72	1,14	1,21
Letonia	0,35	0,48	0,81	2,30
Lituania	0,55	0,32	0,93	1,99
Polonia	0,78	0,52	1,16	1,35
Portugal	0,55	0,32	1,18	1,73
República Checa	1,20	0,38	1,19	0,83
Reino Unido	0,80	1,39	0,90	1,19
Rumania	0,69	0,35	1,21	1,49
Suecia	0,97	1,92	0,70	0,92

Fuente: Eurostat

Los índices de especialización productiva relativa –donde se compara cada país con el promedio de la UE27– nos devuelve un panorama productivo dominado por las diferencias. Suecia, Bélgica, Reino Unido, Hungría, Finlandia, Francia y Eslovenia tienen una especialización mayor que la media. Si sumamos los que están sobre especializados en las industrias de media-alta, Alemania y República Checa, además de Hungría, tenemos al grupo de economías con un tejido productivo con mayor potencial tecnológico.

En el otro extremo se encuentra un conjunto de países que conformarían, con algunas excepciones, la periferia oriental y meridional europea. Las economías que sólo presentan puntos fuertes en los productos no tecnológicos son Grecia, Letonia y Lituania; España tam-

bién presenta ventajas en las producciones de media-baja tecnología. Otros países tradicionalmente considerados como centrales se encuentran relativamente más especializados que el promedio comunitario en industrias de media-baja y de baja tecnología (el caso de Italia).

Así pues, las diferencias en el peso del valor añadido manufacturero de las industrias agrupadas por nivel tecnológico ofrecen, como anticipamos, una visión más matizada y compleja, necesaria para caracterizar el proceso de desindustrialización/reindustrialización experimentado por las economías comunitarias .

Además de constatar que las especializaciones productivas son muy desiguales entre las economías comunitarias, las actividades de mayor valor añadido y contenido tecnológico tienden a concentrarse en algunos países, regiones y enclaves, por la calidad de sus infraestructuras y de su fuerza de trabajo, por su privilegiada posición geográfica, por la existencia en esos espacios de un tejido empresarial con capacidad para alimentar muy diversas sinergias, por los apoyos que reciben de sus Administraciones Públicas y por la oferta de una variedad de intangibles que añaden valor a las empresas que allí se instalan.

Las actividades de mayor valor añadido y contenido tecnológico tienden a concentrarse en algunos países, regiones y enclaves

Segmentación productiva y crisis económica

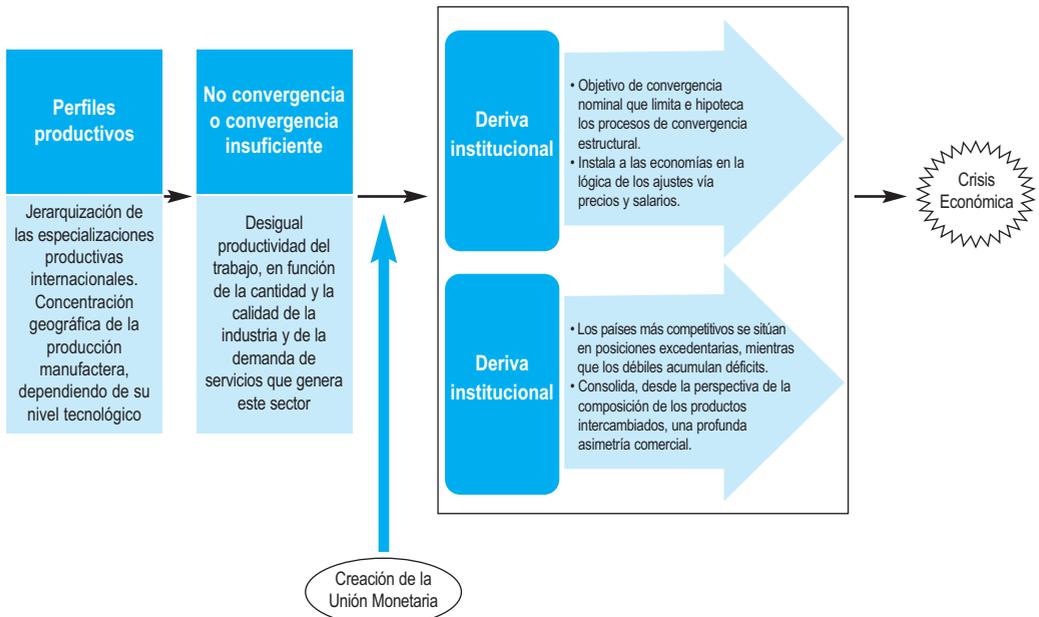
Se deduce del apartado anterior que la crisis económica actual no habría dado al traste con una dinámica de integración comunitaria que avanzaría hacia una progresiva convergencia estructural de las economías (de manera un tanto sinuosa, eso sí, pero marcando una tendencia plenamente reconocible). Al contrario, las divergencias productivas han atravesado y caracterizado el proyecto europeo, desvelando de esta manera sus contradicciones y debilidades. Dichas divergencias constituyen una pieza central en la interpretación de la crisis, están en el origen de la misma, revelando su carácter estructural (véase diagrama 1, p. 123). Desde esta perspectiva, son cuatro las líneas de argumentación que pueden contemplarse.

1) La heterogeneidad estructural presente en el proceso de construcción comunitaria, más concretamente las diferencias productivas existentes entre las economías del Norte y las periféricas, supone que las capacidades y posibilidades de beneficiarse del mercado único y, sobre todo, de la unión monetaria son muy dispares.

Los estándares competitivos de las primeras son muy superiores a los de las segundas, no sólo y no tanto por la entidad, en términos cuantitativos, de sus industrias manufactureras (y de los servicios que se despliegan alrededor de ellas) sino por su nivel tecnológico y calidad. Las economías más desarrolladas están en condiciones de convertir su fortaleza estructural en excedentes comerciales. Ello significa, en clave microeconómica, abrir y consolidar un amplio mercado para sus empresas, obteniendo de este modo grandes economías de escala; y, en términos macroeconómicos, aumentar su capacidad de ahorro y de préstamo, lo que sitúa a estos países y a sus bancos en posiciones acreedoras.

Justo lo contrario ha sucedido con las economías menos desarrolladas, que contaban con una industria manufacturera frágil (y con un sector servicios menos complejo y sofisticado). La debilidad de sus especializaciones productivas se ha traducido, como no podía ser de otra manera, en abultados déficit comerciales, lo que ha colocado a estas economías en posiciones deudoras, necesitadas, por lo tanto, de financiación externa para mantener sus niveles de producción e ingreso.

Diagrama 1



2) Uno de los pilares centrales de todo el edificio monetario ha sido la convergencia nominal. Se consideraba que alcanzar este objetivo era condición imprescindible para la introducción y el funcionamiento de la moneda única. Se suponía, asimismo que la consecución de un escenario macroeconómicamente estable –reflejado en las variables nomina-

les que dieron cuerpo al Tratado de Maastricht– abría las puertas, creaba las condiciones para avanzar en el proceso de cambio estructural: crecimiento económico más convergencia productiva.

Lo cierto, sin embargo, es que los objetivos estabilizadores –presentes en el diseño institucional de la UE y en las políticas implementadas por los gobiernos– lejos de configurarse en ese instrumento de transformación estructural, se han convertido en un objetivo en sí mismo. De este modo, los recortes llevados a cabo en las cuentas públicas y las políticas de demanda y oferta orientadas a contener el crecimiento de los precios han privado a las economías periféricas de los recursos que necesitaban para acortar la brecha estructural que las separaban de las del Norte.

3) La existencia del euro supone la desaparición de las monedas nacionales de los países que incorporan el nuevo signo monetario. Aquellas economías que renuncian a manejar su propia moneda renuncian, asimismo, a los ajustes cambiarios como instrumento para recuperar o fortalecer sus posiciones competitivas (posibilidad que, antes de la introducción del euro, ya estaba seriamente mermada).

Así pues, la unión monetaria representa un paso decisivo en la configuración de un mercado único donde la competencia reside, sobre todo, en la calidad y en el precio de los bienes y servicios ofertados. Y en este sentido, los países periféricos deben soportar y manejar una restricción, tanto más intensa cuanto mayor es la fragilidad de sus aparatos productivos. El margen para su fortalecimiento (asunto esencial para mejorar su competitividad estructural) está sometido a las limitadas transferencias recibidas con cargo a los presupuestos comunitarios (sometidos a una presión constante por parte de aquellos países que más recursos aportan al mismo), a las exigencias estabilizadoras derivadas del Tratado de Maastricht y a una concepción de la política económica orientada y sesgada a la austeridad presupuestaria y la lucha contra la inflación.

En este escenario, el mecanismo competitivo que se impone a las economías más débiles es el ajuste de precios y, muy especialmente, de salarios. Pero esta dinámica, antes que promover las transformaciones estructurales, reproduce las capacidades productivas existentes y refuerza las ventajas competitivas de corte tradicional. Todo ello agrava las disparidades competitivas y las fracturas productivas existentes.

4) Las asimetrías productivas no sólo están en el origen de los saldos excedentarios o deficitarios de las balanzas comerciales; también dan cuenta de su composición. Los países más competitivos concentran sus excedentes en productos de mayor valor agregado y sofisticación tecnológica, en los que las economías periféricas generan cuantiosos y crecientes déficits.

Los yacimientos competitivos de las economías con superávit se encuentran en productos que se caracterizan por estar posicionados en mercados diferenciados, más resistentes a las perturbaciones cíclicas y a la competencia externa y que proporcionan más retornos a sus economías, lo que, sin duda, alimenta el circuito inversor. A la inversa, la composición del saldo comercial de las economías periféricas revela una severa vulnerabilidad, por el tipo de productos donde, en mayor medida, se generan los déficits; estos productos son imprescindibles para la operativa de sus aparatos productivos y, por esa razón, son relativamente inelásticos, configurando, así, una intensa dependencia estructural. Al contrario, los productos donde concentran sus fortalezas, al ser de menor calado tecnológico y al competir en mayor medida en precios, costes y salarios, están sometidos a una intensa y creciente dinámica competitiva.

Unas observaciones finales

Quienes insisten en la necesidad de retornar al crecimiento –por la vía de aplicar drásticos ajustes presupuestarios, o flexibilizándolos en el tiempo, o a través de la puesta en práctica de medidas de estímulo–, pasan de puntillas, si es que lo hacen, sobre el tema de las especializaciones productivas. Todo vale, si añade décimas o puntos al PIB. Algunos planteamientos –más matizados, pero claramente insuficientes y discutibles– proponen la necesidad de sustituir los viejos modelos productivos por otros nuevos que permitan aumentar nuestra competitividad.

En mi opinión, el debate sobre las salidas a la crisis económica debe partir de que en el origen de la misma –aunque no haya sido su desencadenante inmediato– se encuentra la existencia de profundas disparidades productivas dentro de la UE. En una Europa estructuralmente heterogénea, convivían países con un tejido industrial sólido y una oferta de servicios amplia y sofisticada, con otros que exhibían una industria débil y con unos servicios de menor calidad.

Estas diferencias, que se han mantenido e incluso se han acentuado a lo largo del tiempo, han permanecido relativamente en un segundo plano, cuando los países han dispuesto de sus monedas (y por lo tanto podían ajustar las posiciones cambiarias para mantener la competitividad del precio de sus productos) y mientras que, los que contaban con menor renta por habitante, han recibido fondos comunitarios, lo que ha facilitado la renovación y mejora de sus infraestructuras.

Pero el principal factor que, al mismo tiempo, ha ocultado y ha agravado esos desequilibrios, ha sido las posibilidades de endeudamiento abiertas por la aparición del euro (desaparición del riesgo cambiario, bajos tipos de interés y oferta abundante de dinero). Los supe-

rávít de algunos países (Alemania, de manera muy destacada) eran convertidos en préstamos por sus bancos, y los déficits (de las economías meridionales) eran cubiertos con deuda. Superávit y déficit que reflejaban (y reflejan hoy también), en el ámbito de las cuentas exteriores, las diferencias productivas entre el Norte y el Sur.

Esas mismas diferencias, agravadas por la crisis, representan un lastre insuperable para encontrar una salida a la crisis económica; no sólo porque, en lo más inmediato, condicionan de manera muy negativa el saldo de la balanza comercial, sino también por el limitado potencial de crecimiento asociado a esas especializaciones. Es clave, en consecuencia, actuar sobre ellas, para corregirlas.

Algunos economistas plantean que la reindustrialización sería el camino a seguir para corregir estas carencias. Resultaría, por lo tanto, imprescindible fortalecer el tejido industrial de las economías productivamente más débiles. Al tratarse de actividades más expuestas a la competencia internacional que los servicios, tendrían un efecto beneficioso sobre la productividad del conjunto de la economía, y al tratarse de un sector comerciable, se reforzaría su potencial exportador.

Lo cierto, sin embargo, es que las diferencias entre los países del Norte y del Sur no proceden sólo del tamaño de su industria (que, por lo demás, se ha reducido en todos ellos a lo largo de las últimas décadas), sino también de la composición, densidad tecnológica y calidad de su producción. Es aquí donde básicamente encontramos una brecha estructural.

En este sentido, el mayor desafío de la política económica es añadir valor a la producción manufacturera y no tanto redimensionar en clave cuantitativa el sector industrial. Lo cual significa actuar en una diversidad de planos como, por ejemplo, alcanzar mayores umbrales de eficiencia energética, aumentar la cualificación de la fuerza de trabajo, dotar de mayor densidad tecnológica las instalaciones y equipos productivos, renovar las infraestructuras y aumentar la calidad de la gestión empresarial. Este debe ser el eje de las transformaciones estructurales, muy distinto del que ahora orienta la actuación de los gobiernos: reformar los mercados de trabajo, rescatar sin condiciones a los bancos y desmantelar los Estados de Bienestar.