



Otros municipios han tenido cambios de gran calado, pero han priorizado el mantenimiento de los puestos de trabajo y la creación de otros”

Barcelona: la suerte está echada

ROBERT TORNABELL

PROFESOR EMÉRITO Y EX DECANO DE ESADE BUSINESS SCHOOL



El día después de las elecciones, la BBC publicó los resultados de Ada Colau y dijeron “parece que muchos de los ciudadanos de Barcelona se preocuparon más por sus necesidades sociales que por la independencia de Catalunya”. La cadena pública británica conoce bien la cuestión de los desahucios y en alguna ocasión me preguntaron sobre las preferentes. Desde luego, el día 25 no citaron ninguna encuesta, pero conocían las campañas de la plataforma PAH.

Es evidente que el mapa de la distribución de los votos por barrios tiene alguna relación con la renta per cápita de los habitantes y las preferencias de voto y, posiblemente, la distribución de los gastos e inversiones del Ayuntamiento en cada uno de los distritos. Una vez Colau sea alcaldesa lo será de todos los barceloneses, le hayan votado o no, y parece que la renovación del Congreso Mundial de Móviles que organiza la ciudad está asegurada, si bien ella pide una mejor redistribución de los beneficios. Quedan ahora en el aire muchos proyectos que podrían crear nuevos puestos de trabajo, pero los vientos parecen ser de cabina.

Se han barajado muchos motivos para explicar el éxito, pero los votantes se separaron de los partidos clásicos porque posiblemente siguieron lo que escribió Somerset Maugham: “No existe distancia más larga que la que separa a los que se quisieron y luego perdieron el amor”. Otros mu-

nicipios de países avanzados han tenido cambios de gran calado, pero han puesto por encima de todo no sólo el mantenimiento de los puestos de trabajo sino la creación de otros.

Suecia tuvo gobiernos socialdemócratas que favorecieron derechos fundamentales: vivienda, educación universal, la conciliación familiar y promovieron una sociedad equitativa. La segunda ciudad del país, Göteborg, tiene un puerto muy activo y su ayuntamiento se propuso un modelo de ciudad que internacionalizara todas las actividades. Se crearon institutos técnicos y se propició la relación público-privada, en la que las autoridades municipales diseñaron programas para identificar líderes empresariales capaces de internacionalizar la ciudad, las industrias y el puerto. El éxito del mayor puerto de Europa, Rotterdam, se debe a la gestión del municipio y sus expertos. Lo han convertido en un centro mundial de conexiones y es también una gran lonja donde se subastan materias primas.

En los peores años de la crisis, buena parte del empleo que pudo mantenerse en la ciudad de Barcelona se debió al turismo, una de las actividades que posiblemente puede tener un límite. Los hoteles invirtieron en campañas internacio-



El éxito del mayor puerto de Europa, Rotterdam, convertido en un centro mundial de conexiones, se debe a la gestión del municipio y sus expertos”



El ayuntamiento de Barcelona podría liderar proyectos para crear empleo XAVIER GÓMEZ

nales para promocionar todavía más la ciudad, de la misma forma que Pasqual Maragall, en sus años de alcalde, viajó por todo el mundo y publicó manuales en los principales idiomas para reforzar la imagen de Barcelona como sede de congresos internacionales, laboratorios y centros de investigación. Se potenció el turismo médico, pues la ciudad tiene los mejores especialistas mundiales en distintas ramas de la sanidad y atrae a los que buscan los mejores servicios sanitarios, desde Europa a Oriente Medio. La entidad de la sociedad civil, Barcelona Global, avanza en el mismo frente y sus resultados son destacables porque nació desde la sociedad civil.

Existe una rama de la sociología económica que ha diseñado modelos para ciudades que buscan el bienestar de sus ciudadanos. En grandes líneas, se trata de potenciar las actividades que tienen efectos multiplicadores en la creación de empleo. Son las que exportan bienes y servicios, y entre ellas figuran de forma destacada la educación, el turismo de calidad, la restauración y la investigación. Francia agrupó los centros de investigación que se habían dispersado en torno a París y diseñó un núcleo científico en la región Île de France. Se concibió como un gran centro de investigación de proyección internacional y se



En Barcelona, el @22, el ITER de Cerdanyola y el centro de computación, podrían crear otro modelo de proyección internacional”

Desapalancamiento empresarial

JOAQUÍN MAUDOS

CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA-IVIE-CUNEF



Tras los excesos del pasado en el que acceso al crédito era prácticamente *ilimitado*, las empresas españolas se han visto obligadas a realizar un intenso proceso de desendeudamiento. En parte, es un proceso obligado por las dificultades en el acceso a la financiación que se pusieron de manifiesto en forma de aumento del coste de la financiación y de recortes de las líneas de crédito en un contexto de crisis bancaria y desintegración del mercado fi-

nanciero europeo. Pero otra parte del desapalancamiento responde al esfuerzo de las empresas por reducir su dependencia de la financiación externa, reforzando sus recursos propios. Como dice el refrán, no hay mal que por bien no venga.

La información más reciente disponible referida al 2014 muestra claramente el desapalancamiento realizado y el esfuerzo por aumentar el peso de la autofinanciación. Al inicio de la crisis en el 2008, por cada 100 euros de financiación total, los recursos propios de las empresas españolas aportaban 41,4 euros, de forma que la financiación ajena suponía el 58,6% del total. Frente a estas cifras, en el 2014 los recursos propios pasaron a representar el 52,2% del total, aumentando por tanto algo más de 10 puntos porcentuales su aportación. De forma más

gráfica, si en el 2008 por cada euro de recursos propios las empresas tenían 1,4 de deuda, en el 2014 por cada euro la deuda era de 91 céntimos. Este esfuerzo por aumentar el peso de la autofinanciación se ha traducido en un aumento del 19% de los recursos propios.

Otro rasgo positivo a destacar es la reducción en la dependencia del crédito bancario. Como es ampliamente conocido, el predominante peso de las pymes en el tejido empresarial español explica en parte el elevado peso del crédito bancario como fuente de financiación. En el 2008, el crédito bancario llegó a representar un valor máximo del 66% de la financiación con coste. En el 2014, el porcentaje ha caído al 51%. Esta caída ha supuesto que el crédito que deben las empresas a los bancos ha caído en 336.000 millones, lo

que supone una reducción del 35%.

El análisis de las fuentes de financiación de las empresas españolas también muestra un rasgo muy preocupante: el marginal peso que supone la emisión de deuda en los mercados. La renta fija sólo aporta el 0,7% del total de la financiación o



Si en el 2008 por cada euro de recursos propios las empresas tenían 1,4 de deuda, en el 2014 por cada euro la deuda era de 91 céntimos”

el 1,8% de la financiación ajena con coste. Si bien son porcentajes que se han doblado desde antes de la crisis, siguen siendo marginales. De ahí la importancia que tiene en España fomentar que más empresas accedan al mercado a emitir deuda, como es el caso del MARF para las pymes. El año pasado, las empresas españolas sólo captaron 21.000 de euros de los mercados en forma de deuda, una cifra ridícula.

Otra fuente de financiación que se ha visto afectada por la crisis ha sido el crédito comercial, es decir, el crédito que obtienen las empresas de sus proveedores no pagando al contado. Este crédito ha caído un 40% (241.000 millones de euros) desde el 2008, de forma que en la actualidad aporta el 22,5% de la financiación ajena, 6,4 puntos porcentuales menos que en el 2008.

La caída del endeudamiento, si bien ha sido intensa (la deuda empresarial se ha reducido un 18% desde el 2008, 256.000 millones de euros), todavía no nos ha permitido



Alemania supera ya a EE.UU. en gran parte de los indicadores de innovación, especialmente en los relacionados con la industria manufacturera”

atrajeron los mejores talentos, nacionales y extranjeros. En menos de cinco años se crearon empleos para más de cien mil trabajadores, ingenieros y científicos.

En Barcelona, el @22 y el ITER de Cerdanyola, junto al gran centro de computación de la ciudad, podrían crear otro modelo de proyección internacional. Buena parte de las inversiones se realizaron en el mejor momento para aprovechar la recuperación de la industria y podrían beneficiarse de las inversiones que promueve el Plan Junkers en la UE. El Ayuntamiento de Barcelona podría liderar los proyectos que pueden crear nuevos empleos en las distintas escalas, desde los de mayor cualificación hasta los que deberían potenciarse con mayor motivo, como los de formación profesional.

Barcelona es la capital del Estado en materia de edición en castellano y cultura. Tenemos la escuela de cine de Barcelona y quizás conviene revisar lo que hizo Alemania a partir de los años 50. Para ellos la cultura es una industria que se agrupa en once actividades. La aplican al arte, el diseño, la industria editorial, el ballet, la ópera y las artes plásticas en general y da empleo a más de un millón de personas y genera un valor añadido de más de 60.000 millones de euros. Es un inmenso tejido en el que tienen cabida desde artistas que se autoemplean hasta compañías para el diseño de software avanzado o editoriales gigantescas. Esa nueva industria supera en proporción al PIB de la poderosa industria metalúrgica y es capaz de pagar mejores salarios. En Berlín, los artistas reproducen el llamado efecto Florencia. Cuantas más galerías, talleres y centros culturales desarrolle una ciudad más innovará y atraerá otras actividades.

Nuestros artistas han demostrado que a pesar de un IVA desalentador ellos subsisten desde las trincheras del arte y siguen siendo el mejor baluarte de la cultura y la transformación de las sociedades anquilosadas en el pasado. Dar trabajo a los que no lo tienen siempre ha sido progresista.

Alemania supera a Estados Unidos en innovación

XAVIER FERRÀS
DECANO DE
LA FACULTAD
DE EMPRESA Y
COMUNICACIÓN
DE LA UNIV.
DE VIC



Estados Unidos dispone de una potente política tecnológica que permite la generación sistemática y el crecimiento ultrarrápido de empresas líderes globales. Su política tecnológica se sustenta en la combinación de excelencia académica investigadora (incentivada mediante una legislación de propiedad industrial que estimula a las universidades a obtener parte de los réditos de la comercialización de la investigación pública), un potentísimo sistema de compra pública innovadora (que inyecta un gran flujo de recursos a los sectores de alta tecnología en proyectos estratégicos de la administración), y la eficiencia de sus mercados financieros, que permite rapidísimas salidas a bolsa de las jóvenes *start-ups* americanas. Sin embargo, el sistema, óptimo para proyectar a la estratosfera en tiempo récord empresas como Facebook, Google o Apple, y construir grandes corporaciones globales, no ha sido capaz de desarrollar conjuntos (clústers) distribuidos de pequeñas y medianas empresas altamente tecnificadas y de elevada capacidad exportadora, como sí lo ha hecho Alemania.

Tras una década de despliegue de una sólida estrategia de

alta tecnología, priorizada por Merkel, Alemania supera ya a Estados Unidos en gran parte de sus indicadores de innovación, especialmente en aquellos indicadores relacionados con la industria manufacturera. Alemania invierte un 2,98% de su PIB en I+D. Estados Unidos, un 2,79% (España sólo el 1,24%). El 22% del PIB alemán se genera en industrias manufactureras, frente al 12% americano. El 58% de la producción alemana es de alta tecnología, frente a sólo el 42% americano. Y Alemania exporta el 52% de su PIB, frente a únicamente el 14% de Estados Unidos. El empleo alemán en industrias manufactureras dobla al de Estados Unidos en términos relativos (20% versus 10%), y los salarios medios alemanes en dichas empresas son un 30% más elevados que los estadounidenses. Alemania, además, obtiene 53 patentes por cada mil investigadores, frente a las 38 americanas. Una rotunda goleada por parte de Alemania en todo lo relativo a sistemas industriales de producción avanzada.

Si Estados Unidos ha desarro-

llado un modelo tecnológico más propenso a la creación de innovación disruptiva (como internet, el GPS o las comunicaciones móviles), capaz de crear súbitamente nuevos sectores industriales de la nada, Alemania ha optado por un paciente sistema de innovación evolutiva. El modelo de innovación germano se sustenta en su Mittelstand, conjuntos de pequeñas y medianas empresas altamente especializadas, de elevado capital tecnológico, exportadoras y competitivas globalmente. El Mittelstand genera el 50% del PIB alemán, y el 70% del empleo en el sector privado. Buena parte de las empresas que lo conforman son familiares, y operan en sectores intensivos en capital, como la ingeniería y la manufactura, que requieren fuertes inversiones cuyo retorno no es inmediato. El carácter familiar, precisamente, facilita el compromiso territorial, con estrategias de largo plazo y estables procesos de innovación. Algunas de las grandes corporaciones tecnológicas germanas, como Porsche, Volkswagen, Bosch o Bertelsmann mantienen formas de control familiar.

Alemania es el gran ejemplo de país desarrollado que ha sabido mantener una potente industria manufacturera como base de generación de empleo y de crecimiento económico. El Mittelstand reforzado con políticas públicas destinadas a inhibir los fallos de mercado que limitan la competitividad industrial se encuentra en la base del milagro económico alemán. Las iniciativas que lo han hecho posible pasan por el impulso decidido a

centros de I+D en estrecha cooperación con la industria (los institutos Fraunhofer, con más de 20.000 investigadores trabajando en programas de innovación industrial), sistemas de paciente financiación pública para proyectos de muy alta tecnología en pymes, y un modelo de formación profesional vocacionalmente dual. Dichas políticas se han convertido en ejemplos de buenas prácticas internacionales, hasta el punto que Obama ha puesto en marcha iniciativas similares en Estados Unidos, como el lanzamiento del Advanced Manufacturing Program para desplegar manufacturing hubs similares a los institutos Fraunhofer.

¿Es Alemania el referente para Europa? Seguramente sí. También en innovación, no sólo en rigor presupuestario. Un modelo de innovación europeo, basado en las pymes, es posible. No generaremos Googles, pero podremos sustentar una industria competitiva globalmente, creadora de clases medias estables, con empleo de calidad y elevado poder adquisitivo.



El modelo de innovación germano se sustenta en su Mittelstand, conjuntos de pequeñas y medianas empresas altamente especializadas”



EE.UU. ha desarrollado un modelo tecnológico más propenso a la innovación disruptiva, capaz de crear nuevos sectores de la nada”



La tasa de rechazo de créditos a las pymes ha bajado en España

EFE

converger a los niveles de deuda de las empresas europeas. Así, el peso de la deuda empresarial en el PIB de España ha caído 20 puntos porcentuales desde su valor máximo hasta situarse en el 2014 en el 111,1%. Pero este nivel aún es muy superior al de la eurozona. En concreto, con datos de Eurostat del 2013 (último disponible), la ratio deuda/PIB de las empresas españolas es 17,2 puntos porcentuales superior al promedio de la eurozona, situándose muy por encima de países como Alemania, Italia o Reino Unido, aunque por debajo de Francia o Portugal.

De cara al futuro, es importante que las empresas sigan reduciendo su endeudamiento y recurriendo en mayor medida a la autofinanciación, ya que un elevado endeudamiento aumenta su vulnerabilidad financiera. En los últimos años, una parte muy importante de la deuda de las empresas estaba en manos de compañías donde los gastos financieros incluso superaban a sus márgenes empresariales (EBITDA).

Además de que el desapalancamiento reduce la vulnerabilidad, es importante diversificar las fuentes de financiación, reduciendo la dependencia de la financiación bancaria. La reciente crisis ha demostrado con crudeza las nefastas consecuencias de depender en exceso del crédito bancario. España ha encabezado en ocasiones el ranking de empresas europeas que más se “quejaba” del endurecimiento en las condiciones de acceso al crédito

(en términos de disponibilidad, tipo de interés, comisiones...). Ahora eso ya es cosa del pasado y en las últimas encuestas disponibles se muestra, por ejemplo, que la tasa de rechazo de los préstamos solicitados es inferior en España que en la eurozona, algo que se cumple por primera vez desde el inicio de la crisis. En concreto, en el caso de las pymes, la tasa de rechazo es del 11,3% en España frente al 12,1% en la eurozona.

En resumen, las empresas españolas han hecho de la necesidad virtud, realizando un necesario esfuerzo de desendeudamiento y fortalecimiento de sus recursos propios. Pero la dependencia del crédito bancario sigue siendo elevada, por lo que es necesario seguir incentivando su acceso a la financiación directa en los mercados. Bienvenidas por tanto otras formas de financiación no bancaria (incluyendo la banca en la sombra), pero adecuadamente reguladas y supervisadas.



La reciente crisis ha demostrado con crudeza las nefastas consecuencias de depender en exceso del crédito bancario”