



ÉS NECESSARI REINDUSTRIALITZAR LA UNIÓ EUROPEA?

MERCEDES TERUEL CARRIZOSA
UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

És necessari reindustrialitzar la Unió Europea?

Mercedes Teruel Carrizosa (Universitat Rovira i Virgili)

1.Introducció

Les manufactures han estat un dels principals pilars pel que fa a l'estructura productiva i com a motor del creixement econòmic. No obstant això, durant les últimes dècades ha incrementat l'atenció cap a aquest sector. En primer lloc, l'atenció s'ha centrat en la pèrdua del pes de les manufactures a causa de la deslocalització de les grans corporacions cap a països amb més avantatges comparatius en termes de cost, principalment pel major dinamisme del mercat, entre d'altres factors. En segon lloc, els avantatges aparents inicials de les destinacions de les inversions s'han reduït considerablement. I en tercer lloc, han aparegut noves empreses rivals de països menys desenvolupats que estan creant productes cada vegada més innovadors i competitius enfocats als mercats internacionals.

A nivell d'empresa, tots aquests canvis estan obligant a reformular el concepte del seu negoci incorporant un major component tecnològic i innovador. Òbviament, els grans grups estan adaptant-se a aquests canvis i ja estan duent a terme operacions de tornada de les seves inversions cap a localitzacions més especialitzades en tecnologia i coneixement.

Aquests canvis en l'estructura productiva es produeixen en un moment crucial a nivell europeu. En primer lloc, les manufactures estan vivint una profunda transformació que poden afectar a l'estructura del mercat. En segon lloc, en un moment com l'actual en el qual apareixen noves tecnologies, els territoris estan lluitant per posicionar-se com a líders en la creació de sistemes d'innovació al voltant d'aquestes noves tecnologies. Finalment, l'actual situació de crisi econòmica ha donat lloc a la necessitat d'adaptar les manufactures a un increment de la capacitat per generar ocupació i valor afegit.

Davant aquest nou escenari, Europa ha decidit prendre partit apostant per una intensificació en les ajudes destinades a millorar la situació del sector manufacturer i facilitar la transformació de la indústria tradicional cap a una indústria més tecnològica i innovadora. Les manufactures estan innovant, utilitzant noves tecnologies amb l'objectiu de satisfer necessitats futures, per desenvolupar nous productes, reinventar els existents, i millorar l'eficiència dels processos productius. La introducció de les impressores 3D, la robòtica, l'ús

de nous materials, l'ús de les TIC per augmentar la connectivitat i la gestió de 'big data' són algunes de les innovacions actuals. No obstant això, segons el European Central Bank (2015), la majoria de les empreses enquestades que van participar l'any 2015 continuen realitzant majoritàriament inversions destinades a la simple renovació de les tecnologies utilitzades i no tant a la millora d'aquestes (ECB, 2015, gràfic C). Simultàniament, el mateix informe d'aquest mateix organisme apunta a les restriccions financeres com una de les barreres per a la inversió (ECB, 2015, gràfic D).

Una part de l'interès de les autoritats governamentals per les manufactures s'ha basat en la capacitat de generar ocupació, però també en la necessitat de mantenir un motor de creixement econòmic bàsic en les economies desenvolupades. Segons Veugelers (2017), la renovació de la indústria necessita l'atenció dels policy-makers degut a la seva major complexitat. Aquesta transformació del propi sector està manifestant-se a través de la relocalització de les manufactures a Europa. El continent europeu presenta alguns avantatges respecte els nuclis industrials que han aparegut recentment a nivell mundial.

A continuació, centrem la nostra atenció en l'evolució de les manufactures durant l'última dècada i contextualitzarem l'evolució empresarial en el Pla Juncker, com a mesura per a revitalitzar l'economia europea. Finalment, avaluarem la situació actual del context empresarial analitzant l'efecte de les barreres que afecten a la capacitat productiva de les empreses.

Podem avançar que la situació de les manufactures ha millorat, guanyant pes en els últims anys. No obstant, s'espera la necessitat d'introduir nous canvis. D'una banda, les polítiques haurien de ser més transversals. Especialment, tenint en compte la necessitat d'una indústria 4.0 cada vegada més demandant d'inversions intangibles. D'altra banda, la interacció entre les empreses i el sector públic també haurien intensificar-se. La responsabilitat no ha de recaure exclusivament al sector públic. Tots dos agents haurien d'interaccionar per portar el futur del sector manufacturer europeu cap a bon port. Finalment, s'obren nous reptes sobre quin serà l'equilibri intraeuropeu davant el possible replegament de les inversions empresarials en determinades regions europees.

L'estructura d'aquest estudi és la següent. El segon apartat presenta una breu descripció sobre la recent evolució del sector de les manufactures a la Unió Europea i el tercer apartat mostra el Pla Juncker com un element de modernització del sector. A continuació presentem l'evidència existent del Pla Juncker així com els seus èxits i fracassos. Finalment, es destaquen alguns elements crítics que han aparegut al llarg de l'estudi.

2.L'evolució de les manufactures a Europa

Durant les últimes dècades s'ha produït un degoteig incessant de centres de producció situats a Europa. La pèrdua de pes del sector de les manufactures a causa de la globalització i dels processos de deslocalització de les plantes productives va donar lloc a que Europa fos una de les grans àrees més perjudicades. Aquest degoteig ha donat lloc a un major desenvolupament d'aquelles economies però una sagnia d'aturats a Europa i una pèrdua de teixit empresarial manufacturer. Aquest fet òbviament va incrementar l'atenció per part de les forces polítiques europees. Així, d'acord a un comunicat de la Comissió Europea (CE, 2012), Europa necessita una nova política industrial per tal de reindustrialitzar-se. L'objectiu establert va ser el d'un 20% del pes de les manufactures sobre el PIB de l'any 2020. En un futur proper sabrem si l'objectiu establert és realista o bé si es sobreestima la capacitat del sector per tal d'augmentar-ne el seu pes.

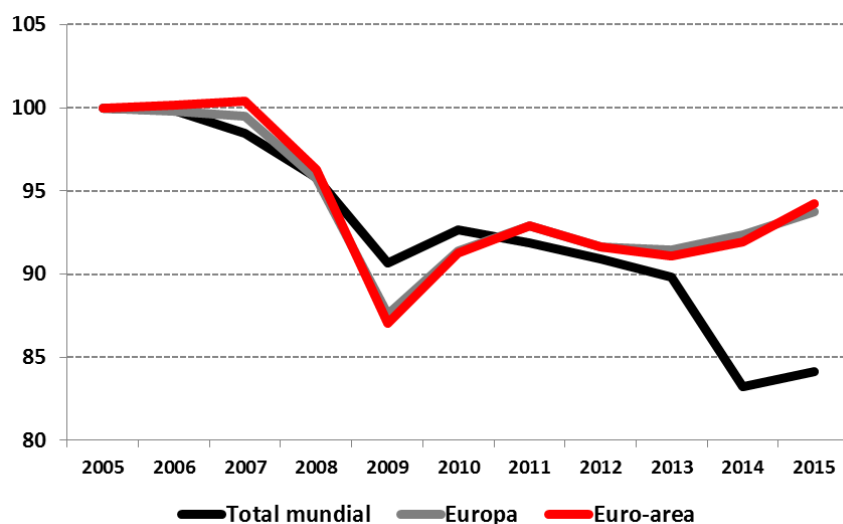
La Taula 1 mostra una disminució contínua tant del pes del VAB com del percentatge de treballadors en el sector industrial a Europa. No obstant això, les dades també apunten a un estancament i a una possible reversió del procés de desindustrialització. En aquest sentit, s'apunta a un petit procés de rebot cap a l'objectiu establert del 20% anteriorment esmentat. De fet, entre l'any 2010 i el 2015 la Unió Europea ha incrementat el pes del VAB i els Estats Units han incrementat el pes dels ocupats en els sectors industrials. La Xina, per contra, mostra una caiguda més acusada del pes del VAB de les manufactures i un increment menys significatiu dels ocupats per a l'últim any disponible.

Taula 1. Evolució del valor afegit brut i dels treballadors a les manufactures (%). UE, EUA, Xina, Japó.										
	VAB					Treballadors				
	1995	2000	2005	2010	2015	1995	2000	2005	2010	2015
UE	19,5	18,7	16,9	15,4	15,8	31,0	29,3	27,5	25,1	24,0
EUA	16,6	15,5	13,3	12,4	12,3	23,4	22,9	20,6	18,1	18,5
Japó	23,6	22,5	21,6	20,9	20,5	33,6	31,2	27,5	25,4	25,5
Xina	33,4	31,8	32,1	31,5	29,7	23,0	22,5	23,8	28,7	29,3

Font: elaboració pròpia a partir de dades de World Data Bank

Si observem l'evolució de l'última dècada prenent com a referència l'any 2005 (Gràfic 1), es confirma la tendència cap a la recuperació del sector manufacturer sobre el pes de l'economia en comparació amb la resta de les àrees mundials, observant-se així, un major dinamisme en el nucli de països europeus.

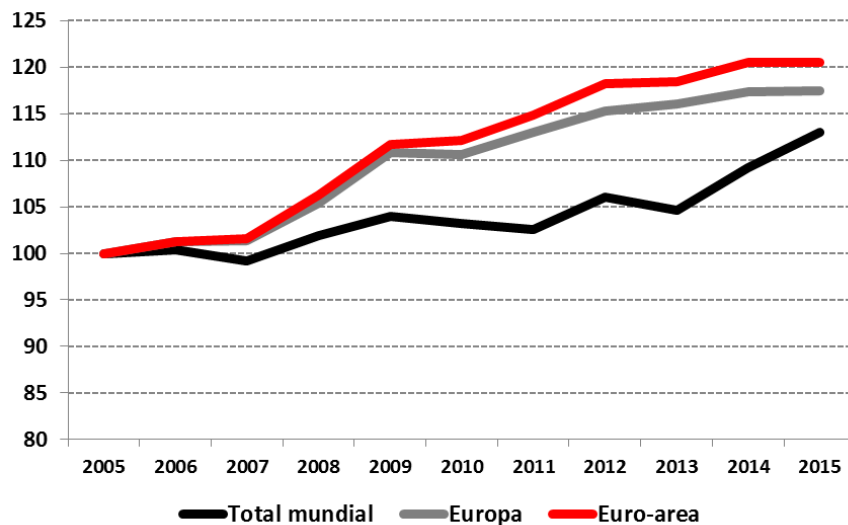
Gràfic 1. Evolució valor afegit de les manufactures (% sobre PIB). Base 100 = 2005.



Font: elaboració pròpia a partir de dades de World Data Bank

Aquesta recuperació del sector manufacturer mostra una certa sintonia amb l'esforç inversor de l'economia en R+D. Així, apareix una tendència global positiva tant per a Europa com a nivell mundial (Gràfic 2), i especialment el nucli de països de l'euro-àrea. No obstant això, aquesta evolució positiva queda enfosquida al descobrir el valor del percentatge de R+D aconseguït l'any 2015. Amb percentatges del 2,05% i d'un 2,14% de la inversió en R+D sobre el total d' R+D d' Europa i el nivell mundial, les dades queden encara molt lluny de l'objectiu del 3%.

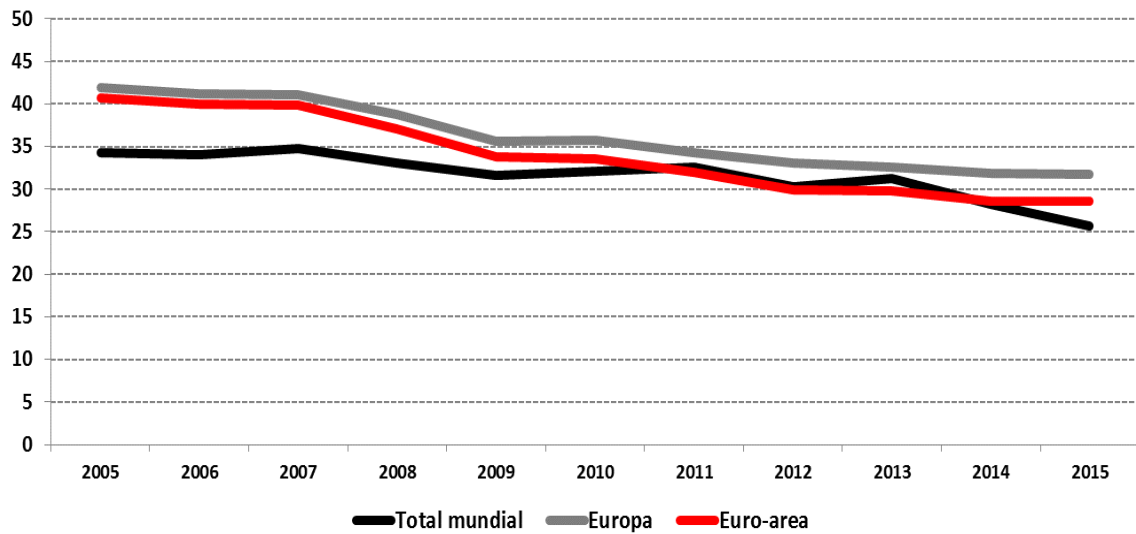
Gràfic 2. Evolució de la despesa en R+D (% sobre PIB). Base 100 = 2005



Fuente: Elaboració pròpia a partir de dades World Data Bank

El Gràfic 3 mostra un indicador del gap de l'esforç inversor en R+D. Sent el valor objectiu de la despesa en R+D igual al 3%. Aquest indicador mostra el percentatge entre la diferència de l'objectiu de la despesa establerta en R+D, menys el realitzat pel territori i dividit per l'objectiu. Els nivells del 2015 situen el gap a un 25% de l'objectiu previst del 3%. No obstant això, el més greu de la situació és la lentitud del procés d'aproximació cap a aquest valor objectiu. Atenent al fet que l'esforç ha passat l'any 2005 d'un 1,75% a un 2,05%, a l'any 2015 aconseguir un valor del 3% comportarà fer un esforç de 4 dècades. Clarament, s'està incrementat l'esforç però la velocitat deu incrementar-se.

Gràfic 3. Gap d'esforç inversor en R+D (2005-2015)



Nota: càlcul: $[(\text{Objectiu de despesa} - \text{despesa del territori}) / \text{objectiu de despesa}] \times 100$

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de World Data Bank

Aquestes dades mostren com els diferents agents implicats en l' R+D i la innovació de la UE hauran de fer un major esforç per aconseguir la revitalització del sector industrial necessari per explotar el potencial ofert per les noves tecnologies.

3. El Pla Juncker com a efecte palanca

La necessitat de recuperar volum en teixit manufacturer com a clau per dinamitzar les economies europees ha intensificat l'interès dels agents polítics cap a aquest sector. En aquest context econòmic i empresarial, va aparèixer el Pla Juncker. Aquest programa té com a objectiu impulsar la inversió i facilitar la recuperació econòmica de la Unió Europea. Aquest Pla va ser aprovat pel Consell Europeu el 18 de desembre de 2014 i inicialment consistia en mobilitzar les inversions entre els anys 2015 i 2017 per un import de 315 mil milions d'euros, un valor equivalent al 0,8% del PIB europeu.

El programa situa entre els seus objectius l'impuls de la inversió, la creació d'ocupació i la recuperació econòmica, la millora de la competitivitat; a través de millorar el capital humà, la nostra capacitat productiva, i les infraestructures físiques. La particularitat del programa és

aconseguir que el volum d'inversions de 315 mil milions d'euros no sigui exclusivament procedent dels fons públics. Ans al contrari, la inversió inicial pública prevista a través d'uns fons de garantia de 21 mil milions d'euros gestionats a través del European Fund for Strategic Investment (EFSI). Aquests 21 mil milions procedeixen de diferents institucions europees (5 mil milions del European Investment Bank, 8 mil milions d'altres partides del pressupost comunitari i la resta a través de la garantia de la Comissió Europea). A partir d'aquí, s'espera que existeixi un efecte palanca sobre la inversió privada en la qual es fomenti l'atracció de la inversió privada així com les inversions indirectes. Les expectatives inicials són que existeixi un efecte multiplicador igual a 15 vegades la inversió. Amb data de 14 de setembre de 2016 la Comissió Europea va proposar estendre la quantitat i la durada temporal de l'EFSI, afegint 12,5 mil milions als 21 mil milions inicials i amb un horitzó temporal al 2022.

Tant les inversions privades com les públiques tenen un efecte de motor per a l'economia en el llarg termini. Però, en un context com l'actual la inversió pública juga un segon rol com és l'atreure a inversors privats per al desenvolupament de nous projectes. Així, el Pla Juncker pot representar una palanca sobre la dinàmica de les inversions empresarials i per a l'economia, en general, en disminuir la incertesa empresarial i reanimar les inversions empresarials cap a projectes estratègics per a l'economia europea.

Evidentment, el Pla Juncker no està lliure de crítiques. D'una banda, s'argumenta un excés d'atenció cap a la inversió com a factor de l'actual crisi i com a element revitalitzador. En aquesta línia s'apunten altres elements que poden afectar amb la mateixa importància a la crisi econòmica, tals com, les barreres de mercat, la caiguda de la demanda, la crisi financera o la pròpia incertesa política. En segon lloc, també existeixen arguments quant a la tipologia de les inversions realitzades abans de la crisi. D'aquesta manera es planteja la següent possibilitat que la inversió d'abans de la crisi es destinés a inversions en actius no productius. Finalment, apareix la qüestió de l'estructura empresarial amb un excés de pimes les quals no disposen de la mateixa capacitat per accedir al crèdit financer en moments d'ajustos econòmics.

Les dades a data de 18 d'octubre de 2017 mostren una important mobilització de la inversió¹. Actualment, la inversió concedida en el programa EFSI ascendeix a un total de 47.400 milions euros en projectes cofinançats (30.500 dels quals ja s'han signat). Per sectors, destacar

¹ La informació es troba en la base de dades dels projectes de l'EIB, disponible a <http://www.eib.org/efsi/index.htm>

que el 30% de les inversions van ser destinades a les PIMES, seguit un 21% per projectes en R+D+i i un 21% en projectes del sector energètic (Taula 2).

Taula 2. Inversió EFSI per sector.

Sectors	%	Capacitat de mobilització
Capital humà, cultura i salut	4	5,67
Medi ambient i eficiència de recursos	4	5,76
Transport	9	2,50
TICs	11	6,30
R+D i innovació	21	4,94
Energia	21	5,94
PIMES	30	36,44
Total	100,0	6,30

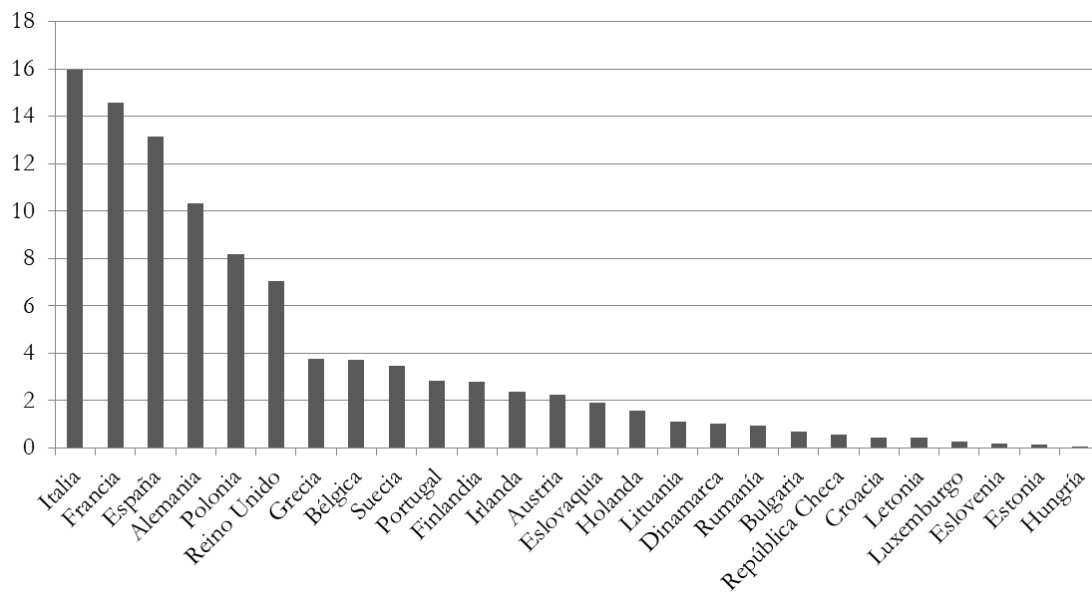
Nota: Projectes firmats a 18 d'octubre 2017.

Font: European Investment Bank y Unión Europea (2016)

Les dades mostren la capacitat de mobilitzar les inversions com a quocient entre la inversió mobilitzada total pels projectes i la inversió realitzada pel programa EFSI. Curiosament, la mobilització major d'inversió externa es realitza en els projectes relacionats amb les petites empreses, mentre que els projectes més lligats al transport són els que presenten una menor capacitat de mobilització d'inversions externes.

Aquests projectes impliquen una inversió total de 240.900 milions d'euros desenvolupant-se en 26 països de la Unió Europea (Malta i Xipre són les excepcions). El Gràfic 4 mostra una distribució de la inversió del programa EFSI. D'una banda, s'observa una amplitud de països beneficiaris de les ajudes EFSI, però d'altra banda, s'observa una elevada concentració geogràfica, principalment a França i Alemanya, així com a Itàlia i Espanya (veure Taula A-1 per a més detall). Evidentment, la composició de les mateixes a uns altres països no es distribueix de forma homogènia, prioritzant-se els projectes més relacionats amb infraestructures en tots dos països mediterranis, mentre que els projectes més relacionats amb l' R+D i la innovació es concentren en països del centre nord europeu.

Gràfic 4. Distribució de la inversió EFSI per països (%).



Font: elaboració pròpia a partir de www.eib.org/efsi

Diversos factors poden explicar la distribució asimètrica de les ajudes (Wruuck, 2016; Willermain and Genard, 2016). En primer lloc, el resultat reflecteix simples diferències pel que fa a la grandària de les economies europees les quals poden tenir més capacitat tècnica per presentar projectes². En segon lloc, manifesta les diferències en les estructures de mercat i en darrer lloc, mostra que l'EFSI s'instrumentalitza a través dels bancs nacionals. D'aquesta manera, les economies amb un sistema financer més desenvolupat disposen de més capacitat de presentació de projectes. Finalment, una altra explicació pot ser l'experiència prèvia de les institucions de cada país per a obtenir finançament de l'EIB. Així, la capacitat per identificar o preparar projectes adequats, així com fer-ne una difusió, són importants a l'hora de presentar projectes a la convocatòria EFSI.

Aquest fet ha rebut les crítiques d'alguns acadèmics, ja que pot accentuar les divergències entre els països centrals i els més perifèrics (Myant, 2015). No obstant això, tal com hem comentat, el més preocupant és la tipologia de les inversions, predominant les inversions en

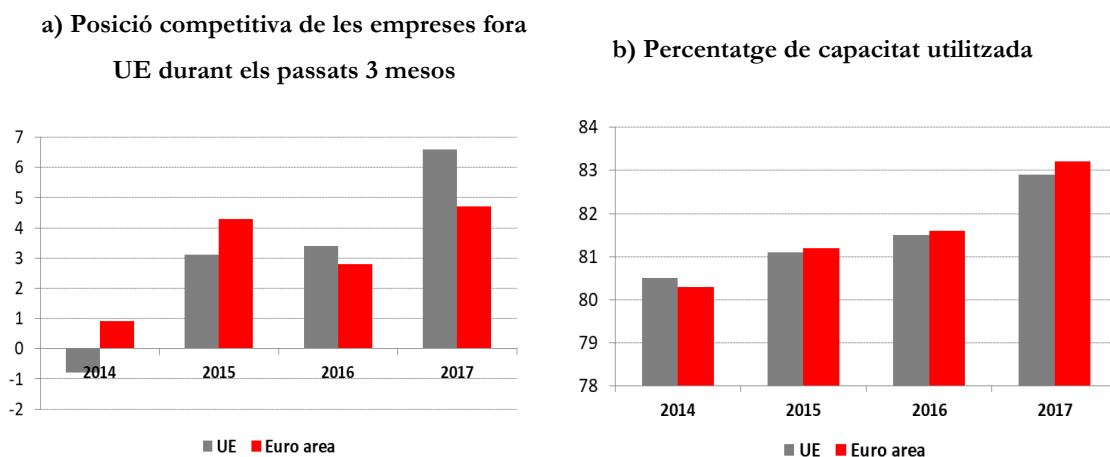
² La implicació dels bancs nacionals és essencial pel European Investment Advisory Hub (EIAH). El Hub assegura accés a l'assistència tècnica de les diferents iniciatives. Els promotors, les autoritats públiques i les empreses poden rebre ajuda tècnica en el procés de redacció i presentació dels projectes que es vulguin proposar i assessorar sobre el millor programa de finançament.

projectes d' R+D+i en països centreeuropeus, mentre que els països mediterranis reben finançament més relacionat amb el desenvolupament de la xarxa de transports.

4. Les perspectives de les manufactures en el curt termini

Una de les qüestions crítiques del Pla Juncker és el factor multiplicador que aconseguirà un augment de les inversions equivalent a 15 vegades la inversió del propi pla. El càlcul és a llarg termini i no a curt, amb la qual cosa realitzar una valoració en el curt termini seria més que atrevit. No obstant això, en el curt termini es poden començar a manifestar canvis del context empresarial.

Gràfic 5. Indicadors de competitivitat empresarial



Nota: Sèrie desestacionalitzada. Dades 3r quadrimestre.

Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'Eurostat. Indicadors de percepció empresarial

El Gràfic 5 mostra dos indicadors de competitivitat empresarial. En aquest sentit, s'observa una increment de la perspectiva de la posició competitiva de les empreses fora de la Unió Europea durant els passat 3 mesos (panell a). Tot i així, aquestes bones perspectives no queden ben reflectides en la capacitat productiva de les empreses (panell b) el qual ha incrementat de forma moderada.

Així mateix, els indicadors de percepció empresarial també llancen el gran relleu de les barreres relacionades amb la demanda (Taula 3) i per tant amb la falta de capacitat de compra.

A aquesta dificultat, s'afegeixen les relacionades amb la mà d'obra i les barreres d'equipament. Finalment, continua existint una certa persistència de les barreres financeres.

Taula 3. Percentatge d'empreses amb percepció de barreres. Unió Europea.

	Pla Juncker					Creixement acumulat Base 100 = any 2005			
	2005	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Barreres de demanda	37,2	36,7	34,6	33,6	27,4	99	93	90	74
Barreres de mano de obra	4,2	7,4	8,6	10,6	15,0	176	205	252	357
Barreres d'equipament	8,3	8,2	8,3	6,7	11,7	99	100	81	141
Barreres financeres	4,7	8,2	7,5	9,3	8,0	174	160	198	170

Font: Elaboració pròpia a partir de dades d' Eurostat. Indicadores de percepció empresarial

No obstant això, la percepció de les empreses sobre l' existència de barreres per al desenvolupament empresarial presenta punts de llum i de foscor. D'una banda, la percepció de barreres de demanda ha disminuït de forma significativa després de l'inici del Pla Juncker. D'altra banda, la percepció de les empreses sobre l'existència de barreres de mà d'obra s'ha triplicat (amb un creixement acumulat del 357% al 2017 respecte l'any 2005) de forma significativa. Aquesta dada és altament significativa i pot respondre als canvis qualitatius pel que fa a les necessitats de capital humà més qualificat. En darrer lloc, la percepció de la barreres d'equipament ha incrementat, especialment entre l'any 2016 i l'any 2017, mentre que les barreres financeres continuen presentant una elevada resistència a disminuir. Aquest fet pot estar relacionat amb l'escassetat de la liquiditat i l'existència d'ineficiències de mercat.

Els obstacles a l'operativa empresarial afecten inevitablement en el curt i mig termini. No obstant això, la capacitat de reacció i les característiques pròpies dels sectors són un element a tenir molt en compte. Un anàlisi detallat sobre la incidència de les barreres en el comportament empresarial indica les diferències en la relació a aquestes i a l'evolució de cada sector (veure Gràfic 6)³.

³ La variable dependent correspon a l'índex de volum de producció en base 100 sobre l'any 2010 i ajustat temporalment segons el nivell tecnològic del sector. Les variables explicatives responen a la variació de la percepció de barreres en les manufactures d'acord amb els següents quatre criteris: barreres de demanda, equipament, finances i ocupació. El període d'estimació és l'any 2005-2010 amb dades trimestrals per als països pertanyents a la UE obtinguts a través d'Eurostat.

Gràfic 6. Impacte de les diferents barreres en la capacitat productiva. Classificació de les indústries segons la intensitat tecnològica:



Font: elaboració pròpia a partir de dades d'Eurostat. Indicadors de percepció empresarial

La percepció de barreres de demanda presenta una incidència negativa sobre el nivell de producció i, mostra una relació anticíclica esperada (Gràfic 6, panell a). En altres paraules, una pitjor percepció de les vendes conté la producció empresarial. No obstant això, l'efecte a curt termini no es fa tan palpable per a les manufactures intensives en tecnologia. També hem de destacar que la sensibilitat de les barreres incrementa a mig termini. Tanmateix, la percepció actual de barreres de demanda té una incidència més baixa a curt termini vers el mig termini; possiblement a causa de l'existència de rigideses en la capacitat productiva i els costos dels ajustos productius.

Les barreres relacionades amb l'equipament mostren una influència negativa en general, més elevada en el mig termini (Gràfic 6, panell b). Aquest resultat és idèntic independentment de la intensitat tecnològica del sector.

Pel que a les barreres financeres (Gràfic 6, panell c), aquestes mostren un impacte més elevat a curt termini en les manufactures de baixa tecnologia o mitjana-baixa tecnologia. En canvi, el context amb percepció de majors barreres al finançament presenta una incidència oposada per a les manufactures intensives en alta i mitjana-alta tecnologia. Aquesta dada mostra com les restriccions financeres poden estar fent una especial incidència en manufactures amb un

valor afegit més baix. Necessàriament, aquestes manufactures hauran de fer front a una reconversió més profunda per accedir al finançament.

Finalment, les barreres d'ocupació (Gràfic 6, panell d) presenten una incidència negativa sobre la producció a un any vista. No obstant això, les manufactures amb una baixa intensitat tecnològica continuen mostrant un efecte negatiu fins i tot a curt termini.

5. Els elements crítics del procés d'industrialització

Un dels desafiaments actuals des de l'àmbit polític és recuperar el teixit industrial que fa dècades havia deslocalitzat les seves plantes productives en territoris amb avantatges comparatius i que cada vegada han millorat més la qualitat dels seus processos productius. No obstant això, la transformació de la indústria està obligant a que grans cadenes globals ressituïn els seus centres de producció en països avançats i, simultàniament, una transformació dels productes manufacturats els quals tindran característiques més similars als serveis.

Europa ha dissenyat l'EFSI per fer front a aquests reptes tractant de conjuminar els esforços inversors per dur a terme projectes més arriscats i ambiciosos que degut a les ineficiències de mercat, que d'una altra manera no es realitzarien. Les ajudes de l'EFSI han tractat directament de compensar les possibles barreres financeres que puguin trobar els projectes d'elevat risc, tractant de mobilitzar grans quantitats de capital privat. La mesura és positiva pel que fa a disminuir les rigideses de la reconversió industrial i estructural. S'ha de tenir en compte que el canvi deu ser molt més ambiciós. En primer lloc, ha de ser capaç de filtrar-se per una major quantitat de teixit empresarial. I en segon lloc les inversions han de mobilitzar el capital que no s'hagués destinat a projectes amb un caràcter estratègic. No obstant això, el plantejament de les ajudes EFSI no queda lliure de crítiques diverses:

- **El desviament de pressupost.** La creació del programa EFSI té com a origen pressupostos d'altres partides europees. Aquest simple desviament pot donar lloc a un joc de suma zero si els projectes que finalment acaben finançant-se no són significativament diferents als que s'haguessin finançat sense el programa EFSI.

- **L'efecte multiplicador.** Es realitzen crítiques per ser excessivament optimista en suposar un efecte palanca de 15 vegades la inversió pública sobre la base d'uns projectes que tenen períodes de maduració llargs. Des d'aquest punt de vista, les primeres avaluacions criden a la prudència ja que l'estimació de l'impacte és a llarg termini.

- **El problema de la convergència.** Els països amb major percentatge pel que fa als percentatges de recepció d'ajudes EFSI són aquells que concentren actualment una major inversió en R+D actualment. Aquest fet és especialment visible degut a que l'atracció d'inversions en sectors intensius en coneixement es concentren en uns pocs països. Això pot donar lloc a una desigualtat territorial de les inversions, així com un creixement econòmic a costa d'una major desigualtat interterritorial. Per tant, serà necessari potenciar les externalitats de coneixement per aconseguir la convergència econòmica dels territoris.

- **El problema de l'addicionalitat.** el foment de projectes d'innovació. D'acord amb la regulació de l'EFSI els projectes es consideren com a addicionals si no s'haguessin pogut dur a terme o bé amb la mateixa extensió per l' EIB sense l'ajuda de l' EFSI. El finançament inicial pot haver-se destinat a projectes ja dissenyats o simplement pendents de finançament. En canvi, aquells amb una major ambició i radicalment més innovadors necessiten períodes de maduració més llargs i, per tant, no han tingut el temps necessari per ser planificats. La informació disponible no detecta quin és el nivell d'inversió que els projectes haguessin aconseguit sense l' EFSI i, per tant, no es pot valorar el grau de addicionalitat de la nova inversió EFSI.

- **L'estructura empresarial.** El teixit empresarial excessivament atomitzat amb problemes per l'accés al finançament pot exercir una pressió excessivament elevada en la capacitat de recuperació. Els actuals canvis cap a l'anomenada indústria 4.0 està en gran mesura en mans de les grans corporacions a causa de l'elevada inversió que comporten. Davant aquesta realitat, existeix el repte que les petites empreses puguin sobreviure i créixer en un context de canvi continu.

Finalment, a la resposta de si és necessària una reindustrialització d'Europa. El continent ha de recuperar part del seu teixit empresarial manufacturer però ha d'oferir les condicions necessàries perquè la tornada de la indústria es realitzi amb el major potencial possible i aprofitant les noves tecnologies i els nous materials existents. Aquests reptes, tal com hem observat en l'anterior secció, mostren noves necessitats que requereixen solucions més holístiques. Des d'aquest punt de vista, el Consell de la UE (29 de maig de 2017) ha sol·licitat a la Comissió adoptar una política industrial més holística que tingui en compte el capital humà, l'R+D i la innovació, la transformació digital, les pràctiques competitives, el foment de l'energia sostenible, la cerca de l'eficiència de recursos, així com una servitització industrial, i una millor regulació. Els canvis de paradigma industrials donaran lloc a transformacions que necessiten de polítiques transversals en l'educació, en el mercat laboral i en el foment de la dinàmica empresarial i la innovació.

Bibliografia

- Comisión Europea (2012): “Industrial revolution brings industry back to Europe”, European Commission, press-release 10 octubre 2012. [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-12-759 en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-759_en.htm?locale=en)
- European Central Bank (2015). What is behind the low investment in the euro area? Responses from a survey of large euro area firms. ECB Economic Bulletin, Issue 8/2015 – Box 2, ECB, Frankfurt.
- Willermain, F. and Genard, Q. (2016): “The Juncker Plan 2.0: the Belgian view”, European Policy Brief, EGMONT Royal Institute for International Relations, 2016, n. 45.
- Myant, M. (2015): “Juncker’s investment plan: What results can we expect?”, European Policy Analysis n.10, Swedish Institute for European Policy Studies.
- Unión Europea (2016): “Ad-hoc audit of the application of the regulation 2015/2017 (the EFSI Regulation)”, Final report. 14 November 2016. https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/ey-report-on-efsi_en.pdf
- Veugelers, R. (2017): “Remaking Europe: the new manufacturing as an engine for growth”, BRUEGEL, Bruegel Blueprint series n. 26.
- Wruuck, P. (2016): “Promoting investment in Europe Where do we stand with the Juncker Plan?”, Research Briefing, Deutsch Bank Research. 17 Junio 2016.

ANNEX

Taula. A-1. Distribució de la inversió EFSI (19 de setembre 2017).

	Valor de inversió EFSI (milions d'euros)	Percentatge sobre total	Distribució temporal		
			2015	2016	2017
Austria	591,50	2,26	0,0	10,0	90,0
Bèlgica	974,96	3,73	12,6	63,6	23,8
Bulgària	181,00	0,69	0,0	82,9	17,1
Croàcia	116,81	0,45	42,8	0,0	57,2
República Txeca	153,33	0,59	0,0	76,1	23,9
Dinamarca	266,56	1,02	0,0	86,0	14,0
Estònia	44,17	0,17	0,0	67,9	32,1
Finlàndia	731,06	2,80	10,3	76,7	13,0
França	3.802,53	14,56	15,8	53,7	30,5
Alemanya	2.701,37	10,34	24,4	56,0	19,6
Grècia	984,56	3,77	0,0	84,2	15,8
Hongria	21,00	0,08	0,0	100,0	0,0
Irlanda	622,10	2,38	44,6	16,4	39,0
Itàlia	4.173,57	15,98	27,6	46,1	26,3
Letònia	111,67	0,43	0,0	67,2	32,8
Lituània	292,38	1,12	0,0	90,9	9,1
Luxemburgo	68,00	0,26	0,0	88,2	11,8
Polònia	2.133,06	8,17	1,8	59,8	38,4
Portugal	746,83	2,86	0,0	61,3	38,7
Romania	248,00	0,95	0,0	66,5	33,5
Eslovàquia	496,75	1,90	86,0	3,0	11,1
Eslovènia	51,00	0,20	0,0	0,0	100,0
Espanya	3.437,70	13,16	13,5	32,3	54,1
Suècia	910,50	3,49	4,2	60,9	34,9
Holanda	414,00	1,59	4,8	62,0	33,2
Regne Unit	1.840,62	7,05	77,3	14,7	8,0
Total	26.115	100,00	20,5	48,6	30,9

Nota (1): Per als projectes multipaïsos s'assumeix una distribució homogènia de la inversió entre els països membre.

Nota (2): No es consideren projectes per al conjunt de la U.E., ni tampoc s'ha pogut incloure projectes, gairebé uns 50 projectes sense la informació pública de la inversió.

Nota (3): No es disposa d'informació dels projectes pre-aprovats.

Font: elaboració pròpia a partir de dades d'EFSI

