

### LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: UN IMPULSO NECESARIO

Ahora que los rigores de la recesión ya parecen superados y en los indicadores económicos se percibe un cambio de tendencia, es el momento de pensar qué se puede aprender de la situación vivida en los últimos años. Una evidencia en la que profesionales e investigadores coinciden es la mayor fortaleza mostrada por aquellos países que disponían de un sector industrial robusto con una elevada implantación en la actividad económica, frente a la debilidad de aquellos países cuya industria estaba más debilitada. A consecuencia de ello, tanto políticos como gestores e investigadores han comenzado a considerar y a poner en valor la actividad industrial. Se ha dejado atrás un olvido que rayaba en la despreocupación hacia los temas industriales explicado por el convencimiento, ampliamente extendido, de que otros sectores absorberían las pérdidas en la industria, en especial en relación con el empleo. Pero este escenario se ha comprobado que es muy frágil.

En sentido positivo, entonces, se puede afirmar que la crisis ha servido para que los políticos, pero también la comunidad científica, haya abierto los ojos y todos estén de acuerdo en que preservar, ayudar y albergar una industria potente fortalece a la economía. Esto es un buen comienzo. Tanto es así que, desde hace un par de años, en las economías más fuertes del mundo occidental (Estados Unidos, Francia, Reino Unido, etcétera) han comenzado a preocuparse por la industria y la búsqueda de lo que se está denominando ya la «reindustrialización de la economía». También en España cuidar e impulsar la actividad industrial se está convirtiendo en una prioridad en la línea de las propuestas de la Comisión Europea.

Precisamente, coincidiendo en el tiempo como ese cambio de percepción, en Funcas se pensó que era el momento para estudiar la industria española: cuáles eran sus fortalezas y sus debilidades, y sobre todo cuál era la situación tras el duro ajuste que estaba imponiendo la recesión y cuál sería entonces el punto de partida para crecer en el futuro. Con esta idea **María José Moral**, editora de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, comenzó a trabajar en el diseño del sumario para un monográfico de la revista dedicado a la industria española.

Además de estudiar el comportamiento de las variables estratégicas de la industria española y su posicionamiento en Europa, se perseguía mostrar una visión que englobara distintas formas de aproximarse al problema y describir la realidad industrial. En este sentido, y para no cometer el error que apuntaba Porter hace ya más de tres décadas cuando señalaba que la mayoría de los investigadores del campo de la organización industrial (economía industrial) y de la dirección estratégica se miraban con recelo, en este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se ha intentado no descuidar este aspecto y contar con investigadores de reconocido prestigio en ambos campos de la ciencia económica española. Aparte de contar con la colaboración de estos expertos, Funcas organizó en Madrid los días 23 y 24 de octubre de 2014 unas «Jornadas sobre la Industria española» donde se presentaron las primeras versiones de los artículos que componen este número. Los trabajos fueron comentados por experimentados conocedores de cada uno de los temas y se generaron interesantes debates en los que se plantearon sugerencias que contribuyeron a que el resultado que aparece en este monográfico sea mejor y con nuevos matices, proporcionando al lector una apreciación más exhaustiva y envolvente del contexto actual de la industria española.

Este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se compone de doce artículos distribuidos en tres bloques que buscan aunar los temas de discusión. En el primer bloque se aborda el estudio de la industria y la desindustrialización de una manera más generalista y muestra el escenario que se vislumbra no solo en la industria española, sino también en relación a las principales economías desarrolladas. En el segundo bloque, la atención se centra en identificar las fortalezas y las debilidades de la industria española. Por último, en el tercer bloque se muestran los resultados de las empresas en relación con la ejecución de determinadas estrategias competitivas.

La desindustrialización no es consecuencia de la reciente recesión económica, ha sido un proceso dilatado en el tiempo que ya tenía un amplio recorrido. En un primer momento fue necesario para ser una economía desarrollada, avanzada y basada en el sector servicios. Posteriormente, la globalización mostró la deslocalización de la produc-

ción hacia mercados con costes (fundamentalmente salariales) más reducidos como una transformación natural del avance económico. En ese momento, la incorporación de tecnología permitía aumentar la productividad, por lo que, en conjunto, no se vislumbraba como algo malo en sí mismo. Sin embargo, la crisis ha dejado de manifiesto que no es una buena estrategia dejar que la deslocalización desmantele la industria del país puesto que esto acarrea efectos negativos más allá de la pérdida directa de empleos industriales. En definitiva, deja a la economía en una posición más débil para soportar las fases recesivas del ciclo.

El efecto arrastre de la industria en la economía y en la sociedad españolas abarca múltiples trayectorias que se entrelazan. Ahora, más que nunca, se tiene presente que esta proyección es crucial e imprescindible para revitalizar el modelo productivo del país. Por ello, en el primer bloque de este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se analizan, desde distintas aproximaciones, la situación de la industria española en la economía y el problema de la desindustrialización.

En el primer artículo, elaborado por **María José Moral** (UNED y Funcas) y **Consuelo Pazó** (Universidad de Vigo), se presenta un panorama de la industria española a lo largo de las dos últimas décadas y con una consideración exhaustiva a lo ocurrido durante la recesión. Una de las contribuciones de este artículo es la explotación de bastantes bases de datos que ayudan a obtener una visión integral de la realidad de la industria española. La revisión de la evolución del VAB, el empleo y la demografía empresarial pone de manifiesto el dramático ajuste que ha impuesto la crisis –baste mencionar que, en términos de empleo, la industria es el segundo sector, detrás de la construcción, con mayor pérdida de empleos, llegando a superar los 700.000 ocupados menos–. Algunos resultados que muestran estas autoras revelan, sin embargo, que la industria presenta capacidad para restablecerse, ya que ahora las empresas presentan una mayor propensión a exportar, invertir en I+D y contratar trabajadores cualificados (siendo especialmente importante este avance en las empresas pequeñas y medianas).

El segundo artículo, firmado por **José Antonio Cuenca** y **Esther Gordo** (Banco de España), presenta una perspectiva europea de la situación de la industria y su posicionamiento en un nuevo escenario internacional con potentes competidores y nuevos modelos de producción basados en cadenas de producción globales. Revisan los argumentos que justifican el fomento del sector industrial en la estructura productiva de las economías y analizan las transformaciones estructurales producidas. Concluyen que la UEM muestra un patrón de crecimiento más heterogéneo que en Estados Unidos, siendo Alemania el país que lidera el crecimiento industrial con un notorio

**EXISTE UN INTENSO  
EFECTO ARRASTRE  
DE LA INDUSTRIA HACIA  
LA ECONOMÍA**

**UNA INDUSTRIA LÍDER  
PRECISA SECTORES  
DE TECNOLOGÍA  
ALTA FUERTES**

**SE DEBE COMPAGINAR LA  
REINDUSTRIALIZACIÓN  
CON LA  
TERCIARIZACIÓN DE  
LA INDUSTRIA**

desplazamiento hacia sectores de tecnología alta, movimiento del que España queda distante. También analizan cómo las economías europeas se han incorporado en las cadenas de valor mundiales y apuntan las dificultades existentes ante la reindustrialización europea, por lo que afirman que es imprescindible cuidar tanto la innovación como el capital humano.

El artículo escrito por **José Carlos Fariñas** (Universidad Complutense de Madrid), **Ana Martín Marcos** (Universidad Nacional de Educación a Distancia) y **Francisco J. Velázquez** (Universidad Complutense de Madrid) retoma el análisis de los factores explicativos y la intensidad de la desindustrialización de la economía española en comparación con países de su entorno. Un aspecto muy interesante que se señala es la creciente terciarización de la industria, tanto por la externalización de servicios como porque la empresa pasa a tener la distribución como actividad principal y no la producción. Según estos autores, este proceso es difícil de revertir y tendrá que compaginarse con la reindustrialización. Posteriormente, se profundiza en el examen de las transformaciones de la estructura desagregada por sectores industriales en España *versus* Alemania, Francia, Italia y Reino Unido. Los resultados indican una débil posición de España, debido a que ha mantenido su participación en sectores de tecnología media y alta, y con proyección en los mercados globales, mientras que los otros países la han aumentado. Por el contrario, presenta una mayor especialización en industrias intensivas en energía y recursos naturales que en el resto de países analizados.

**SOLO AUMENTOS EN LA  
CUOTA DEL  
MERCADO MUNDIAL  
GARANTIZAN UNA  
REINDUSTRIALIZACIÓN**

Cierra este primer bloque el artículo de **Vicente Salas Fumás** (Universidad de Zaragoza), que ofrece un análisis pormenorizado, desde 1980 a 2013, del proceso de pérdida de peso relativo de las manufacturas en la economía española. En concreto se estudian las relaciones entre productividad, integración vertical, costes y precios para evaluar la competitividad de los productos manufactureros españoles. Con ello, se trata de dilucidar las causas que explican la desindustrialización, en especial durante la última etapa expansiva de la economía española, para poder actuar en la reindustrialización. Este autor recuerda que para obtener éxito con la reindustrialización es crucial tener presente que se está integrado en la UEM y que el empleo en manufacturas ganará cuota en el conjunto de la economía siempre y cuando se garanticen aumentos en la cuota del mercado mundial, ya que difícilmente se hará a costa de reducir la participación de los servicios. En este sentido, advierte que la política industrial puede ayudar a este objetivo pero que las empresas nacionales deben ser más diligentes y realizar un esfuerzo notable.

En el segundo bloque se avanza en el estudio de la industria española y los artículos que lo componen tienen en común su interés por iden-

tificar las fortalezas y las debilidades que presenta tras la recesión económica. Los dos primeros se centran en evaluar la posición de la industria española en cuanto a dos características relevantes para la competitividad: el tamaño empresarial y la posición en relación con las redes internacionales de producción (cadenas de valor globales). Los tres restantes se centran en los aspectos clave a través de los cuales la proyección de la industria hacia la economía general se hace más patente: las exportaciones, el empleo y la inversión en I+D.

La profesora **Xulia González** (Universidad de Vigo) es la encargada de investigar cómo ha sido la dinámica empresarial. Este elemento es crucial para conocer las posibilidades de crecimiento en el futuro, puesto que existe numerosa evidencia de una correlación positiva entre el tamaño empresarial y la propensión a realizar actividades estratégicas (exportación o innovación, entre otras) que inciden eficazmente sobre la productividad. Además, entre las características que avalan el fomento de la industria están, en media, que los salarios son más elevados, los empleos más estables y los trabajadores más cualificados; pues bien, estas buenas cualidades se intensifican a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Entre los resultados más interesantes del artículo cabe reseñar dos: 1) la distribución de empresas por tamaño no ha cambiado significativamente con la crisis, excepto porque ha subido ligeramente la presencia de microempresas, y 2) la fuerte destrucción neta de empresas se explica en mayor medida por la intensa reducción en la tasa de entrada de nuevas empresas que por la salida de empresas.

El siguiente artículo lo firman **José Carlos Fariñas, Ana Martín Marcos** y **Francisco J. Velázquez**, y en esta ocasión han centrado su estudio en cómo se posicionan las manufacturas españolas en las cadenas de valor globales. En primer lugar, examinan las estrategias de las empresas respecto al *outsourcing* (contratar externamente la producción de componentes con terceros) y el *offshoring* (obtener los bienes intermedios en el extranjero, bien mediante *outsourcing* o bien integrando la producción dentro de la propia empresa), controlando tanto por el tamaño empresarial como por el sector. Sus resultados muestran importantes diferencias en la conducta estratégica de las empresas cuando se aprovisionan de *inputs* dependiendo de su tamaño, siendo las empresas grandes más proclives a realizar *offshoring*. Sin embargo, en el análisis de la participación en las cadenas de valor globales encuentran una participación de España reducida, lo que indica que, en comparación con otros países, la estrategia de *offshoring* es responsable en menor medida de la desindustrialización.

Una de las vías mediante la cual la industria genera efectos provechosos en la economía es a través de las exportaciones, ya que los pro-

**LA DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR TAMAÑO SE HA MANTENIDO ESTABLE CON LA CRISIS**

**LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LAS CADENAS DE PRODUCCIÓN GLOBALES ES REDUCIDA**

**LA MAYOR  
CUALIFICACIÓN DEL  
EMPLEO INDUSTRIAL  
JUSTIFICA QUE SEA MÁS  
ESTABLE Y MEJOR  
REMUNERADO**

ductos industriales son los responsables de cerca del 70 por 100 de los ingresos por exportaciones de bienes. Por tanto, si se pretende tener una posición fuerte y competitiva en los mercados internacionales es preciso potenciar el desenvolvimiento de la producción industrial. A analizar la estrategia de exportar junto con la de invertir en I+D se dedica el artículo elaborado por **Juan A. Máñez, María E. Rochina-Barrachina** y **Juan A. Sanchis-Llopis** (Universidad de Valencia y Erices). Estos autores confirman la relación positiva entre las estrategias de exportar e invertir en I+D con los márgenes de las empresas, después de controlar por aspectos relevantes que definen la heterogeneidad de las empresas (tamaño y sector, fundamentalmente). Por tanto, parece obvio que en los primeros años de recesión comprueben que aplicar estas estrategias es clave en la medida en que permiten a las empresas fijar precios más elevados, siendo este efecto más relevante en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

Otro medio a través del cual la industria muestra una importante externalidad está relacionado con el empleo. En efecto, la evidencia empírica en los países desarrollados permite afirmar que el empleo industrial es más estable, está mejor remunerado que en el resto de las actividades productivas y, además, incluye un mayor porcentaje de trabajadores con cualificación. Precisamente, el artículo de **Miguel Cardoso** y **Mónica Correa-López** (BBVA Research) y **Rafael Doménech** (BBVA Research y Universidad de Valencia) analiza la mejora de la productividad de las empresas manufactureras españolas y cómo la transformación de la composición de la fuerza laboral en las últimas dos décadas ha contribuido a este cambio. Estos autores verifican la existencia de una estrecha relación entre capital humano y productividad y, además, que esta dependencia se ha acrecentado durante la crisis, ya que las empresas con mayor presencia de trabajadores cualificados están mostrando un diferencial de productividad mayor. Por otra parte, también apuntan que las empresas cuentan todavía con bastante margen para contratar plantillas más cualificadas, ya que los datos apuntan a que en una empresa manufacturera promedio el 80 por 100 de su plantilla posee una formación baja (medida por el número de años de educación).

España no es un país que pueda ni deba competir en precios vía salarios. Por tanto, los productos industriales españoles deben ser competitivos vía calidad, diseño y tecnología si se quiere estar dentro de las economías más desarrolladas. Es evidente que para mantener una buena calidad, un diseño atractivo y una tecnología puntera, además de una elevada cualificación de la mano de obra, es preciso dedicar recursos a la I+D+i. El último artículo de este segundo bloque, preparado por **Ascensión Barajas** (CDTI), **Elena Huergo** y **Lourdes Moreno** (Gripico-Universidad Complutense de Madrid), se preocupa por el fu-

turo de la innovación en las manufacturas. Bajo el título «La innovación: Ahora más que nunca», analizan si existen diferencias en los resultados tecnológicos (obtención de innovaciones, patentes, etcétera) y económicos (ventas, empleo, productividad, etcétera) dependiendo de que las empresas inviertan en I+D (perfil innovador) o no, y examinando si ha continuado estable dicho comportamiento durante la crisis económica. Estas autoras encuentran evidencia de que las empresas con un perfil innovador se distinguen por superiores resultados –incluso en etapas de recesión– en relación con las innovaciones obtenidas, la productividad, el empleo o las ventas. En concreto, este patrón es más intenso cuando las actividades de I+D+i se realizan de forma persistente.

**INCLUSO EN RECESIÓN,  
SER INNOVADOR  
ES RENTABLE**

Por último, en el tercer bloque se recogen tres artículos que abordan cómo la práctica del buen gobierno en las empresas y el planteamiento de estrategias de internacionalización, cooperación e inclusión de nuevas tecnologías ayudan a obtener ventajas comparativas que se traducen en mejores resultados. Por tanto, el interés por conocer prototipos en estas líneas es crucial cuando se está buscando un nuevo modelo productivo que contribuya a la reindustrialización.

El artículo de **Raquel García-García** (The Open University), **Esteban García-Canal** (Universidad de Oviedo) y **Mauro F. Guillén** (Universidad de Pennsylvania) examina para las empresas manufactureras españolas cómo son las estrategias de internacionalización a través de la inversión exterior directa, y cómo intervienen estas estrategias tanto en los resultados económicos (beneficios) como en los resultados de mercado (cotización bursátil). Es interesante comprobar en su investigación que un mayor grado de internacionalización no aporta un componente diferenciador en el resultado económico de las empresas que realizan estas estrategias. Por el contrario, sí induce a que la empresa se valore mejor en los mercados de capitales (si bien parece existir un punto de saturación en este efecto). Además, los mercados de capitales también valoran positivamente que el desembarco en la empresa extranjera obtenga el control de dicha empresa destinataria, puesto que esto da apariencia de mayor control sobre el desempeño futuro.

El artículo escrito por **Alejandro Bello Pintado** y **Teresa García Marco** (Universidad Pública de Navarra) muestra un análisis conjunto de cómo la adopción de nuevas tecnologías se interrelaciona con la composición de los trabajadores (en términos de cualificación) y el sistema productivo de la empresa manufacturera española. En el contraste que realizan sobre la existencia de complementariedades entre la adopción de nuevas tecnologías de fabricación con las habilidades de los trabajadores, encuentran que tanto la utilización de tecnologías avanzadas de fabricación (tecnologías de diseño, robótica, flexibiliza-

ción, sistemas de redes, etcétera) como la cualificación de la fuerza del trabajo (medida por el porcentaje de licenciados y técnicos contratados en la empresa) generan un efecto positivo y significativo sobre la productividad, siendo esta relación matizada en función del sistema productivo de la empresa.

Aunque era un argumento ampliamente conocido, no se había potenciado mucho. Sin embargo, en esta rehabilitación del sector industrial que está imperando en los últimos tiempos ha vuelto a tomar protagonismo. Se trata de las bondades de las estrategias de cooperación entre empresas (clústeres, relaciones empresa-universidad, etcétera) y su contribución a la obtención de mejores resultados en otras decisiones estratégicas como la inversión en I+D, la exportación a nuevos mercados, etcétera. Al análisis de la potencialidad de los clústeres en España se dedica el artículo realizado por **María José Aranguren, Susana Franco, Asier Murciego y James R. Wilson** (Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad y Deusto Business School), que cierra el tercer y último bloque de este monográfico. En primer lugar, estos autores muestran la distribución de los principales clústeres de las manufacturas españolas, base de la política definida por la Comisión Europea de estrategias de especialización inteligente (*smart specialisation strategies*, S3) como potenciadores de la competitividad y la consecución de la reindustrialización. La importancia de los clústeres se define en función del carácter exportador en cada comunidad autónoma, su dinamismo y su competitividad. Es evidente el interés de este análisis para identificar posibles sinergias entre regiones y mostrar dónde están las posibilidades reales de crecimiento.

Como se deduce del contenido de los artículos perfilado someramente en esta introducción, es posible corregir alguna de las fragilidades de la industria española que no han evitado el duro ajuste durante la crisis. Parece razonable pensar en medidas incentivadoras del desarrollo industrial (reindustrialización) encaminadas a trasladar la producción desde actividades más tradicionales hacia sectores más innovadores que ofrezcan nuevos productos y diseños con mayor capacidad de crecimiento en la demanda, tanto interna como externa.

En cuanto a las posibilidades de seguir trabajando para corregir debilidades, el Boston Consulting Group, en su último índice de competitividad industrial, pone el énfasis en la pérdida de competitividad en la industria española debida al elevado coste de la energía. Evidentemente sobre este coste excesivo existe margen de actuación de la política industrial. Pero también las empresas industriales deben actuar en busca de mayores ahorros energéticos que contribuyan, además de a ahorrar costes, a mejorar las condiciones medioambientales.

Otro factor sobre el que se puede incidir tanto desde la política industrial como desde las empresas es en la inversión en I+D, ya que esto es necesario para tener garantías para mantener la competitividad a medio y largo plazo. Aunque no cabe duda de que queda mucho por hacer en este aspecto, es conveniente poner en valor el fuerte crecimiento del esfuerzo en I+D realizado durante la última década.

La última palabra la tiene el lector, pero desde Funcas se cree que el objetivo de aportar luz sobre la situación de la industria española se ha cumplido. Este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA contribuye, en primer lugar, con un diagnóstico del escenario de la industria y, en segundo lugar, aporta algunas claves y líneas prioritarias para el diseño de la política industrial y las conductas estratégicas de las empresas que son vitales para conseguir el impulso necesario a la industria española.