

# El ajuste del sector industrial: una asignatura pendiente

**Agustí Segarra**  
**Grup de Recerca d'Indústria i Territori**  
**Departament d'Economia**  
**Universitat Rovira i Virgili**

## **Resumen**

En el presente texto se realiza un ejercicio comparativo entre la crisis de 1993 y la recesión actual. Los datos del ejercicio de 2008 indican una intensa recesión industrial, con caídas de la producción muy superiores al resto de los países europeos. La caída de la producción y del empleo afecta a las industrias más expuestas a la competencia internacional. Por ello, para recuperar la competitividad perdida, es imprescindible realizar sacrificios tendentes a aumentar la eficiencia de nuestras empresas y sus niveles de productividad. En los últimos años, los avances registrados han sido importantes; además, la economía española y sus manufacturas industriales disfrutan hoy de un entorno más favorable para materializar el cambio en la estructura productiva del país. Las manufacturas españolas son hoy más diversas, más intangibles, y están más relacionadas con los servicios intensivos en conocimiento. Por ello, el texto concluye con un apunte sobre la artificial separación que existe entre determinadas actividades industriales y los servicios de alto contenido tecnológico.

**PALABRAS CLAVE:** manufacturas industriales, política industrial, productividad.

## **1.- Introducción**

El año 2008 será recordado por muchos por la crisis financiera internacional; sin embargo, la economía real y, en particular, las actividades industriales también han experimentado una intensa recesión. Esta situación reviste especial gravedad en países como España, donde la tradicional debilidad competitiva del tejido industrial es, hoy más que nunca, preocupante. En los últimos años se ha crecido mucho pero mal, relegando a un segundo plano la corrección de los tradicionales desequilibrios de nuestra economía. En especial, el texto pone el acento en tres debilidades endémicas de la economía española: el déficit de la balanza de pagos —la brecha de productividad—, la tasa de inflación —barreras a la competencia— y la baja especialización en actividades de cierto contenido tecnológico.

En las últimas décadas, el tejido industrial español registró cambios significativos, que han generado mayores desigualdades entre las empresas que pertenecen a una misma rama industrial, y también entre las propias ramas industriales. Una creciente participación de las ramas de mayor contenido tecnológico introducirá importantes efectos retroalimentadores en los servicios intensivos en conocimiento. Quizás, aunque parezca paradójico, nuestro futuro industrial pase, precisamente, por eliminar las barreras conceptuales que separan a la industria de los servicios intensivos en conocimiento.

Todas las crisis tienen puntos en común y también elementos singulares que las diferencian del resto. La recesión actual tiene elementos que la distinguen de las anteriores, pero ha sido una crisis anunciada. Y lo ha sido por distintos motivos: por el largo período expansivo que registraron las economías industrializadas desde la recuperación de 1993; por la salida en falso y sin aparentes costes de ajuste que conllevó la crisis financiera y tecnológica de principios de siglo; por el galopante crecimiento del crédito bancario; por la erosión de las ventajas competitivas de sectores tradicionales en los países con larga tradición industrial; por el peso creciente de las nuevas economías emergentes —China, India y Brasil, entre otros—; y, por qué no decirlo, por la incapacidad de las instituciones de Estados Unidos y la UE para acometer las reformas que todos proclamaban sin liderazgo y capacidad para llevar a cabo.

## **2.- 1993 y 2008: lecciones y diferencias**

La situación actual de la economía española responde a factores internos y externos. Empecemos por los primeros. La crisis financiera internacional ha precipitado la desconfianza y la reducción del ritmo de crecimiento español, pero en modo alguno ha sido su detonante. La moderación del crecimiento del PIB en nuestros principales socios comerciales —Alemania, Francia, Italia, etc.— y el encarecimiento de las materias primas y energéticas han llevado nuestro desequilibrio exterior hasta niveles insostenibles a largo plazo. La crisis internacional, con todo, puede considerarse un agravante, pero en ningún caso la causa de los desequilibrios internos.

Por ello, aunque podamos atribuir al entorno exterior y a los operadores internacionales la crisis de confianza actual, no debemos olvidar que los problemas subyacentes en la economía española están relacionados con sus tradicionales desequilibrios estructurales. La escasa presencia de sectores de cierta intensidad tecnológica, la persistencia de barreras a la competencia en determinados mercados de bienes y de servicios, la brecha de productividad que mantenemos con nuestros competidores directos, la dualidad y la rigidez del mercado de trabajo y, por último, las tensiones de costes y precios configuran un cuadro macroeconómico que genera crecientes desconfianzas entre los actores internacionales acerca de nuestra capacidad para llevar a cabo las medidas de ajuste necesarias.

Han sido muchos los analistas que han comparado la situación actual con la recesión de 1993, a pesar de que las diferencias entre ambas son notables. La crisis de 1993, al igual que la actual, vino precedida de un período de intensa actividad del sector de la construcción y una paulatina moderación de las manufacturas. Sin embargo, entre mediados de los años ochenta y el inicio de los noventa, el peso de la construcción recayó sobre la obra pública, mientras que en el largo ciclo comprendido entre 1995 y 2007 esa expansión ha venido liderada por la construcción residencial. A pesar de ello, el sector de la construcción durante el año 1993 registró una caída del 14,5%, superior, pues, a la registrada durante el año 2008.

Observemos los principales indicadores macroeconómicos en 1992-1993 y 2007-2008. En 1993, el déficit del sector público ascendió al 7,5%, mientras que el escenario actual es mucho más favorable, debido a los superávits registrados en los últimos ejercicios. La balanza por cuenta corriente registró un déficit en relación con el PIB del 3,2% en 1993, mientras que en la actualidad el déficit oscila entre el 9% y el 10%. Para corregir esta situación a medio o largo plazo, se precisa de un amplio compromiso social y político.

El PIB registró durante 1993 una caída del 2,5%; la contracción actual de la actividad económica es más moderada. En términos de empleo, la destrucción de puestos de trabajo entre 1992 y finales de 1993 fue intensa, especialmente en la industria y la construcción, pues se alcanzó una preocupante tasa de paro del 24,2%. Hoy el punto de partida es mucho más favorable; sin embargo, no deja de ser preocupante la rapidez con que la economía española destruye buena parte de los puestos de trabajo creados durante las fases alcistas del ciclo económico. Según datos de la EPA, la tasa de desempleo del tercer trimestre de 2008 fue del 11,33%; según los Servicios Públicos de Empleo, el número de desempleados creció durante 2008 un 46,9%. A lo largo de los doce meses, el número de personas registradas aumentó en 999.416, hasta rebasar la cifra histórica de tres millones: en concreto, 3.128.963 inscritos. Estas cifras, sin duda, dibujan unas perspectivas poco halagüeñas para los próximos meses.

Por último, no debemos pasar por alto la estabilidad que otorga a nuestra economía su incorporación al colectivo de países más desarrollados y, en particular, su entrada en la UE y la zona euro. Junto a ello, debemos mencionar el esfuerzo que, desde 1993, han realizado todas las administraciones públicas en términos de modernización: dotación de infraestructuras, mejora de los sistemas sanitarios y educativos, inversión en equipamientos sociales y culturales, apuesta por las nuevas tecnologías, etc.

En resumen, las autoridades españolas disfrutan hoy de menor grado de libertad a la hora de diseñar sus políticas económicas, pero cuentan con un país más preparado para enfrentar los retos que pueda deparar el siglo XXI. Por esta razón, es imprescindible disponer de un diagnóstico certero sobre

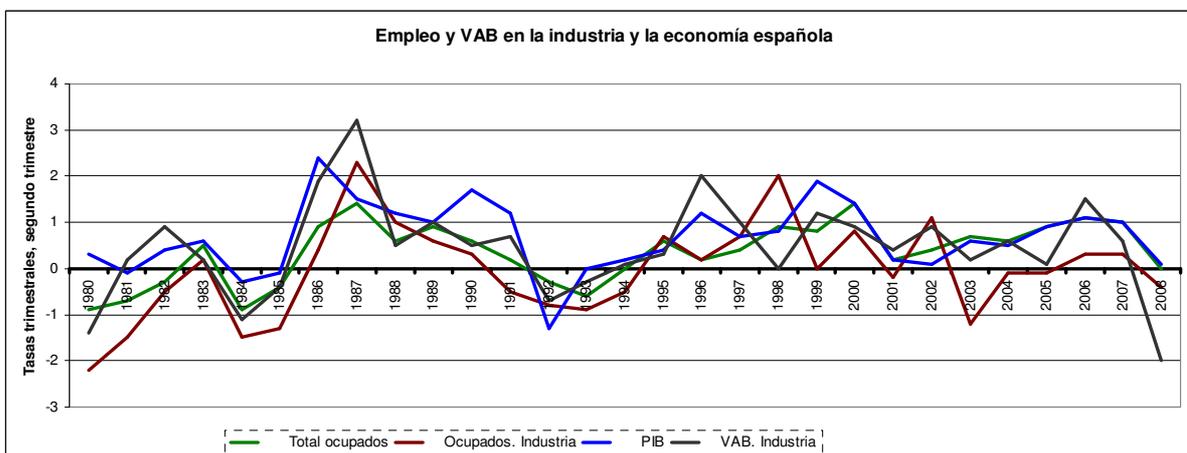
los retos que hay que superar y crear consensos sociales que den estabilidad a las políticas públicas.

En las dos últimas décadas, la economía española ha experimentado una gran apertura al exterior en un escenario internacional donde la emergencia de nuevas economías industrializadas ha modificado las ventajas competitivas de los países europeos. El crecimiento del déficit comercial durante los últimos ejercicios refleja una pérdida de posiciones competitivas respecto a los países de nuestro entorno. La elevada especialización en actividades industriales de escaso contenido tecnológico y el pobre comportamiento de la productividad nos indican que, a largo plazo, las bases actuales del crecimiento de la economía española no son sostenibles. La capacidad de la economía para generar valor añadido y adecuados niveles de ocupación descansa, sobre todo, en sus ganancias de productividad. Ahora más que en ningún periodo anterior, el cambio de las bases productivas de la economía española deja de ser un tópico en la retórica de los políticos, o una reclamación de la Agenda de Lisboa, para convertirse en la única vía de cambio posible.

Una vez agotada la fase expansiva vinculada a la construcción residencial, la industria y los servicios intensivos en conocimiento emergen como las fuerzas del cambio y de la convergencia real. Sin embargo, sigue planeando una duda: ¿seremos capaces de diseñar un entorno adecuado para la aparición de actividades económicas emergentes —alimentos funcionales, biotecnología, comunicaciones, logística, servicios intensivos en conocimiento, etc.— y la consolidación de agrupaciones de empresas innovadoras con una creciente proyección internacional? Algunas ramas industriales deben introducir mejoras organizativas y de proceso para recuperar su competitividad en términos de precios y costes, pero otras han de contar con entornos dinámicos y creativos capaces de ofrecer los recursos necesarios para incorporar en su proceso productivo el potencial innovador y creativo de los emprendedores.

Si observamos la evolución coyuntural de los principales agregados industriales, podemos ver que la intensidad de la caída de la producción registrada desde finales de 2007 no tiene precedentes. En la gráfica siguiente se han representado las tasas anuales de producción y de empleo en el conjunto de la economía y en las manufacturas, según la Contabilidad Trimestral. En ella se puede constatar la intensa y prolongada crisis industrial de inicios de los años ochenta, la crisis de 1993 y la recesión actual. En particular, se observa la contundente caída de la producción industrial desde el cuarto trimestre de 2008, que es superior a las caídas de la actividad industrial de los dos periodos precedentes. En el tercer trimestre de 2008, la tasa anual de la producción industrial reflejaba una caída del 3,4%, fruto de las caídas en la actividad registradas en los cuatro trimestres anteriores, de modo que, desde el cuarto trimestre de 2007, la producción industrial muestra una caída significativa.

Es importante destacar, asimismo, las diferencias en el comportamiento del empleo industrial en relación con los dos períodos recesivos anteriores. Durante el período de ajuste industrial de los primeros años ochenta y en la crisis de 1993, la caída del empleo fue más elevada que la caída de la producción; en la actualidad, en cambio, la producción industrial es la que presenta las tasas negativas más elevadas. Esta situación nos indica que el ajuste del empleo industrial puede ser más intenso en los próximos meses.



Tras observar estos datos, resulta interesante analizar con mayor detalle la evolución reciente de la producción en las ramas industriales. La comparativa entre los períodos 1992-1994 y 2006-2008 servirá para constatar la fuerte caída de la producción industrial del año 2008. En efecto, el Índice de Producción Industrial del mes de noviembre de 2008 registró una caída interanual del 18,7%. Estas tasas negativas prácticamente doblan las registradas por el conjunto de países de la UE, lo que pone de manifiesto la gravedad de la situación. Si realizamos una comparación con el período 1992-1994, se observa que la caída del año 2008 no tiene precedentes.

	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Industria manufacturera	-9,5	6,4	10,6	1,2	-1,0	-18,7
Industria de la alimentación	0,9	10,5	-2,9	-6,3	-1,8	-10,0
Industria textil	-12,0	9,2	4,1	-2,6	-3,0	-21,6
Industria del cuero y del calzado	-10,8	8,1	-9,2	-8,1	-10,7	-17,1
Industria de la madera y del corcho	-24,0	3,0	18,0	3,7	-13,0	-29,2
Industria del papel	-4,9	10,6	0,1	1,3	-1,3	-12,4
Industria química	-7,0	14,6	12,0	1,7	-0,3	-10,1
Caucho y materias plásticas	-7,4	-0,4	19,2	-0,4	-2,1	-26,4
Otros productos minerales no metálicos	-14,3	4,1	15,8	-1,4	-5,6	-28,7
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	-11,7	-0,3	16,1	-0,6	-0,1	-27,5
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	-13,3	10,0	22,5	13,3	7,3	-9,4
Material y equipo eléctrico y electrónico	-11,8	10,5	14,5	8,5	4,5	-14,9
Fabricación de material de transporte	-18,4	-0,7	30,4	2,4	-3,0	-29,2
Industrias manufactureras diversas	-13,5	-10,4	15,1	14,2	-5,8	-30,1

Nota: tasas de variación anual. El índice de 2008 es el de noviembre; en el resto de años, el de diciembre.  
Fuente: Índice de Producción Industrial. Base 2000

Por otra parte, ningún sector industrial se libra de esta situación adversa. Todos registran importantes caídas de la producción; sin embargo, la crisis se ha cebado, sobre todo, en la industria textil, la madera y la fabricación de muebles, la fabricación de caucho y materias plásticas, otros productos minerales no metálicos, metalurgia y fabricación de productos metálicos y, por último, la fabricación de material de transporte. Estos datos reflejan la falta de una decidida política industrial activa que facilite el ajuste de nuestra *industrial-mix* a los nuevos parámetros de competitividad internacional y la convergencia de nuestras manufacturas hacia la frontera tecnológica. En el período 1992-1993, los mercados internacionales ajustaron a la baja nuestra divisa, lo que facilitó una rápida salida de la crisis. Ahora no disponemos de estos instrumentos, de manera que la salida será más larga y obliga a mayores sacrificios.

### **3.- La industria española: ¿y ahora qué?**

Durante algunos años, para muchos España iba a prescindir de sus manufacturas industriales para basar su empuje económico en los servicios, la construcción y el turismo. Sin embargo, el final abrupto del largo ciclo expansivo iniciado en 1994 ha vuelto a poner a la industria en el centro del debate estratégico. Ahora, los discursos escépticos respecto al futuro industrial de España ya no cuestionan si nuestro país será un país industrial, sino en qué tipo de actividades industriales España mantiene ventajas competitivas a nivel internacional. No resulta sencillo rebatir dicha objeción desde la concepción actual de las ramas industriales. En efecto, desde 1989 no solo se han modificado profundamente las reglas del comercio y de las finanzas internacionales, sino que también ha cambiado la propia naturaleza de las actividades económicas. Ni la industria es lo que era, ni los servicios son solo un conjunto de actividades de baja productividad y escaso potencial innovador.

Hoy los límites entre las manufacturas y los servicios —determinadas actividades de servicios— son más borrosos. Algunas ramas industriales demandan cada vez más servicios orientados a las empresas, mientras que los servicios intensivos en conocimiento (actividades de transporte, logística, finanzas, I+D, educación, comunicaciones, etc.) son actividades de gran interés estratégico, pues tienden a innovar con gran intensidad y facilitan la innovación de las empresas industriales. Durante las últimas décadas, las manufacturas industriales han perdido peso en la estructura productiva española, pero muchas empresas industriales han asistido a un intenso proceso de acumulación de capital tecnológico y de modernización de sus organizaciones. Veamos seguidamente algunos de los cambios más relevantes que han tenido lugar en los últimos años.

Desde los años ochenta, las manufacturas españolas han perdido posiciones en términos de empleo y de producción. Según la Contabilidad Trimestral de España, si en 1980 los 2,86 millones de empleados en las manufacturas (sectores 15 a 36 de la CNAE) representaban el 23,8% del empleo total, en el

tercer trimestre de 2008, las manufacturas españolas contaban con 2,87 millones de empleados, que representaban el 15,0% de la ocupación. En la tabla 2 podemos observar cómo el intenso ajuste industrial de finales de los setenta se saldó con una pérdida de empleo industrial, que alcanzó, en el tercer trimestre de 1993, un mínimo de 2,46 millones de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. A partir de ese momento y hasta el año 2000, el empleo industrial se recuperó; finalmente, durante los primeros años de la actual década, se mantuvo la cuota de empleo industrial, a pesar del intenso y dilatado ciclo expansivo de nuestra economía.

La producción industrial no ha dejado de perder posiciones, sobre todo durante el ajuste industrial de los años ochenta y a lo largo del ciclo económico actual. En efecto, si el valor añadido bruto industrial representaba el 20,8% del conjunto español durante el primer trimestre de 1980, en el tercer trimestre de 1993 era solo del 16,2%. La recuperación de la crisis registrada en 1993 dio lugar a una expansión de la industria hasta los primeros años del siglo actual; desde entonces, la producción industrial española ha mostrado signos de estancamiento que han limitado su capacidad para adaptarse a las nuevas coordenadas internacionales.

<b>Tabla 2</b>						
<b>Peso de las manufacturas industriales en el conjunto de la economía española</b>						
	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1993</b>	<b>2000</b>	<b>2008 1T</b>	<b>2008 3T</b>
Ocupados del conjunto de la economía	12.068,2	13.088,5	12.864,0	15.360	19.125	19.114
Ocupados de las manufacturas industriales	2.866,2	2.656,9	2.409,1	2.859	2.928	2.873
Participación de la industria	23,8%	20,3%	18,7%	18,6%	15,3%	15,0%
VAB total	79.918,4	103.777,3	113.520,6	137.724,8	171.288,4	169.853,7
VAB de las manufacturas industriales	16.611,8	20.519,5	18.333,6	25.658,0	28.374,7	26.029,1
Participación de la industria	20,8%	19,8%	16,2%	18,6%	16,6%	15,3%
Productividad por trabajador en la industria	5,796	7,723	7,610	8,974	9,69	9,060
Índice de productividad (base 1980)	100,0	133,3	131,3	154,8	167,21	156,3
Nota: puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo; datos del primer trimestre, excepto en 2008. VAB en millones de euros a precios constantes de 2000.						
Fuente: Contabilidad Trimestral de España, INE.						

Un buen indicador de la rigidez de nuestro tejido industrial lo constituyen las pobres ganancias de productividad agregada de nuestras manufacturas. Durante la década de 1980, el intenso ajuste industrial se tradujo en ganancias de productividad, al igual que ocurrió durante la etapa comprendida entre la crisis de 1993 y el año 2000. En cambio, a partir de este último año, las ganancias de productividad fueron más pobres. La entrada en la UE y, más tarde, los criterios exigidos por el Tratado de la Unión para acceder a la tercera fase de la unión monetaria (UEM) tuvieron efectos positivos sobre la economía española, relacionados con la reducción de los tipos de interés, la contención del déficit público, la caída de la tasa de inflación y la fijación del tipo de cambio irreversible de la peseta en relación con el euro. Sin embargo, estos impulsos incidieron poco en las mejoras de eficiencia y, en particular, en las ganancias de productividad y competitividad de nuestras manufacturas.

En el período comprendido entre la crisis de finales de los setenta y el año 2000, las manufacturas españolas experimentaron sustanciales ganancias de productividad. El aumento de la productividad laboral durante esta etapa fue posible por la mayor dotación de capital y, sobre todo, por el aumento de la PTF, que en España explica el 70% del crecimiento del producto por trabajador. Para el conjunto de la economía, en Estados Unidos, Francia, Italia y Canadá, la aportación al crecimiento de la PTF fue también decisiva, pero menos que en España; mientras que en Finlandia la evolución de la PTF explicó el 90% de la productividad aparente del trabajo (Sanaú *et al.*, 2006).

Sin embargo, las ganancias en productividad no han sido uniformes desde 1970. Así, la evolución de la productividad por trabajador y de la PTF fue muy favorable entre 1970 y 1995; en cambio, desde mediados de los años noventa, las ganancias han sido moderadas, si bien en los últimos años se registró cierta recuperación.

Una vez agotadas las ventajas relacionadas con la creación de la UEM, la economía española solo puede obtener mejoras de competitividad si logra un comportamiento más dinámico de la productividad del trabajo, compatible con un aumento de la tasa de ocupación, y de la PTF (Segura, 2006). Sin embargo, las pobres ganancias de productividad registradas, junto con la escasa capacidad de nuestra economía para facilitar la aparición de nuevos proyectos empresariales dotados de mayor componente tecnológico, son, sin lugar a dudas, los principales responsables de la merma competitiva de la economía española. Desde la entrada en el siglo XXI, como podemos observar en la tabla 3, la economía española está asistiendo a una pérdida de posición competitiva sin precedentes.

<b>Tabla 3</b>				
<b>Balanza por cuenta corriente</b>				
	1995-1Q	2000-1Q	2005-1Q	2008-2Q
España	-2.512	-7.601	-18.195	-26.528
Alemania	-2.724	-2.038	30.405	41.976
Francia	3.585	8.328	-2.110	-8.826
Italia	2,53	-1,07	-8,57	-14,53
Estados Unidos	-22.623	-87.401	-157.567	-185.009
Nota: unidades en millones de euros, excepto en Estados Unidos, que están en millones de dólares. Fuente: OCDE.				

Los elevados niveles del déficit por cuenta corriente de la economía española ponen de manifiesto la erosión de sus niveles de competitividad en un entorno internacional abierto y global. En las manufacturas industriales, la especialización en ramas poco intensivas en capital físico y tecnológico limita la capacidad de la empresa industrial para diseñar estrategias competitivas basadas en la diferenciación del producto. En este sentido, la gran dependencia respecto de la compra exterior de bienes de equipo y maquinaria, así como el frágil entorno de apoyo a la empresa industrial, a pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años, ponen de manifiesto la

debilidad del sector industrial y la necesidad de acometer políticas de ayuda a largo plazo que cuenten con el apoyo financiero adecuado.

La tabla 4 muestra la evolución del comercio exterior de bienes industriales. Los datos ponen de manifiesto el aumento del déficit comercial como consecuencia del fuerte dinamismo de la demanda interna y la incapacidad de las manufacturas industriales para abastecer el mercado interior y mantener un nivel de exportaciones elevado.

<b>Tabla 4</b>			
<b>Comercio exterior de bienes y servicios</b>			
<b>Saldo comercial</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>
<b>Total del saldo comercial</b>	-2.681	-5.280	-7.433
<b>Bienes de consumo</b>	<b>634</b>	<b>-138</b>	<b>254</b>
-Alimentos, bebidas y tabaco	594	753	141
-Otros bienes de consumo	40	-892	113
<b>Bienes intermedios</b>	<b>-2.773</b>	<b>-4.294</b>	<b>-7.084</b>
-Agricultura y pesca	-255	-269	-399
-Productos energéticos	-1.200	-1.746	-3.773
-Productos industriales	-1.318	-2.279	-2.912
<b>Bienes de capital</b>	<b>-543</b>	<b>-848</b>	<b>-602</b>
-Maquinaria y otros bienes de equipo	-453	-703	-690
-Material de transporte	7	2	296
-Otros bienes de capital	-97	-148	-208
<b>Importaciones</b>	<b>10.944</b>	<b>16.185</b>	<b>24.723</b>
-Bienes de consumo	2.681	4.525	6.482
-Bienes intermedios	6.983	10.030	16.283
-Bienes de capital	1.280	1.630	1.957
<b>Exportaciones</b>	<b>8.263</b>	<b>10.905</b>	<b>17.290</b>
-Bienes de consumo	3.315	4.387	6.736
-Bienes intermedios	4.210	5.736	9.199
-Bienes de capital	737	782	1.355
Nota: millones de euros. Los datos de los años 2000 y 2005 corresponden al mes de enero; los de 2008, al mes de septiembre, último dato disponible.			
Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.			

Las ganancias de productividad adoptan una doble dimensión. Por un lado, están asociadas a las condiciones de costes y de tecnología de las empresas en sus respectivos mercados; por otro, tienen un componente sectorial relacionado con la especialización industrial del país. En este sentido, debemos afirmar que los cambios en la estructura productiva han sido insuficientes. Es cierto que las denominadas “industrias maduras” han perdido peso en el conjunto de las manufacturas —si en 1993 representaban, en términos de volumen de negocio, el 45,1% del total de las manufacturas, en 2006 su peso era del 35,2%—. Sin embargo, las actividades más intensivas en tecnología (farmacia, maquinaria y equipo mecánico, material y equipo eléctrico, electrónico y óptico, y aeronáutica) han aumentado poco su participación: en 1993, estas actividades representaban el 15,0% del volumen de negocio de las manufacturas, y en 2006 su participación ascendía solo al 16,3%.

Un aspecto que llama la atención cuando se observan los datos de la *Encuesta industrial de empresas* es la escasa capacidad de las empresas industriales para adaptar sus procesos de producción y sus estructuras organizativas a las nuevas condiciones de la economía internacional. Esto no significa que, en general, las empresas industriales españolas no hayan realizado esfuerzos significativos en su lógica interna y su posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales; sin embargo, pone de manifiesto el incremento de los niveles de heterogeneidad en el seno del tejido empresarial español. Durante el período comprendido entre 1998 y 2006, los niveles de desigualdad en términos de eficiencia, resultados y tamaño empresarial se han incrementado notablemente, lo que muestra que muchas empresas industriales tienen inercias, internas o externas, que limitan su capacidad para evolucionar y adaptarse a las nuevas reglas de los mercados (Segarra *et al.*, 2008).

La tabla 5 muestra, en términos agregados, la estructura de costes de las manufacturas industriales para los ejercicios de 1993 y 2006 (último año disponible) según la *Encuesta industrial de empresas*. En ella se observa con claridad cómo la creciente presión competitiva se ha traducido en una reducción de los costes laborales. En 1993, los gastos de personal (salarios más gastos sociales) representaban el 20,3% de los ingresos totales, mientras que en 2006 ascendían solo al 13,5%. En cambio, las partidas restantes nos indican, en términos generales, cierta parálisis respecto a los cambios organizativos necesarios para reducir los niveles de integración vertical de la empresa industrial y contener los costes de abastecimiento de los consumos intermedios mediante modalidades de *outsourcing*.

<b>Tabla 5</b>								
<b>Resultados por principales variables económicas y agrupaciones de actividad</b>								
	1993		2006		Hilado de fibras textiles		Industria aeronáutica	
	Millones	%	Millones	%	Millones	%	Millones	%
<b>Consumos intermedios</b>	152.808	<b>68,5</b>	453.416	<b>75,7</b>	851	<b>68,4</b>	3.690	<b>77,1</b>
Consumo de materias primas	78.714	35,3	247.787	41,4	478	38,4	687	14,3
Consumo de otros aprovisionamientos	14.203	6,4	39.260	6,6	40	3,2	274	5,7
Consumo de mercaderías	19.893	8,9	57.496	9,6	40	3,2	11	0,2
Trabajos realizados por otras empresas	6.974	3,1	29.277	4,9	110	8,8	2.282	47,7
Servicios exteriores	33.025	14,8	79.596	13,3	184	14,8	435	9,1
<b>Gastos de personal</b>	46.725	<b>20,9</b>	80.730	<b>13,5</b>	258	<b>20,7</b>	749	<b>15,6</b>
<b>Inversiones y provisiones</b>	20.960	<b>9,4</b>	50.738	<b>8,5</b>	80	<b>6,4</b>	285	<b>6,0</b>
<b>Resultados del ejercicio</b>	2.577	<b>1,2</b>	13.898	<b>2,3</b>	55	<b>4,4</b>	64	<b>1,3</b>
<b>Total ingresos de explotación</b>	223.070	<b>100,0</b>	<b>598.782</b>	<b>100,0</b>	1.244	<b>100,0</b>	4.788	<b>100,0</b>

Nota: CNAE 171. Preparación e hilado de fibras textiles; CNAE 353. Construcción aeronáutica y espacial.  
Fuente: *Encuesta industrial de empresas*.

Junto con las ganancias de productividad de las empresas activas, una vía eficiente para economías como la española es facilitar la aparición de nuevos *clusters* industriales. Estas actuaciones tienden a facilitar la transformación de la *industrial-mix* mediante la pérdida de peso industrial de los sectores maduros más expuestos a la presión que ejercen las empresas localizadas en las nuevas potencias industriales y, al mismo tiempo, facilitan una mayor

especialización en actividades intensivas en conocimiento. En la tabla 5 podemos observar cómo el vector que determina la trayectoria del cambio industrial en España tiene una clara naturaleza sectorial.

Para ello, la tabla 5 nos muestra la estructura de costes de dos agrupaciones sectoriales durante el ejercicio de 2006. Una pertenece al grupo de las denominadas “industrias maduras” (preparación e hilado de fibras textiles); la otra, al grupo de sectores de elevada intensidad tecnológica (industria aeronáutica y espacial). El primero es un sector tradicional, que tuvo un papel relevante durante el proceso de industrialización en España; el segundo es un sector de alta tecnología donde la I+D desempeña un papel fundamental. Observemos las diferencias.

La rama de preparación e hilado de fibras textiles es intensiva en el consumo de materias primas y en el uso del factor trabajo, y su actividad innovadora es escasa. Por el contrario, la rama de fabricación de material aeronáutico y espacial es poco intensiva en el consumo de materias primas y ocupa a un menor número de trabajadores, aunque más cualificados, invierte intensamente en I+D y es una gran demandante de servicios especializados (diseño, ingeniería, I+D, etc.). Como podemos observar, son dos mundos que presentan muchas diferencias.

Por ello, cuando analizamos la industria española a nivel agregado, los cambios que se observan en la estructura de costes son de escasa magnitud, a excepción de la reducción de la participación de la remuneración de los asalariados y las cargas sociales. En cambio, cuando descendemos al detalle de la rama industrial (tres dígitos de la CNAE) o al nivel de las empresas, los cambios registrados entre 1993 y 2006 son mucho más profundos. Estas diferencias ponen de manifiesto la creciente heterogeneidad del tejido empresarial formado por las empresas que operan dentro de una misma rama industrial. Estas diferencias son aún más significativas en el seno de las industrias maduras, más expuestas a los rigores de la competencia internacional que las industrias emergentes.

Estos resultados son fáciles de interpretar. Las ramas tradicionales, por ejemplo el sector de preparación e hilado de fibras textiles, tienen un pasado rico y un futuro incierto. A pesar de la competencia exterior, algunas empresas del sector encuentran nichos de mercados gracias al diseño de estrategias tendentes a adaptar sus recursos —físicos, humanos o gerenciales— a los nuevos cambios de la demanda, orientando sus negocios a la fabricación de hilaturas técnicas, fibras ópticas y otros materiales. La presencia de estas empresas junto a las factorías tradicionales da lugar a crecientes asimetrías en las estructuras de costes y en los resultados de las empresas de una misma rama industrial. En cambio, en una industria emergente, por ejemplo la rama de fabricación de material aeronáutico y del espacio, los niveles de heterogeneidad empresarial son mucho más reducidos.

#### 4.- Consideraciones finales

Para facilitar el cambio tranquilo y continuo de nuestras manufacturas industriales hacia una nueva *industrial-mix* es recomendable no caer en viejos tópicos. Hoy la industria es más intangible, más flexible y más dependiente de los servicios, especialmente de los servicios intensivos en conocimiento. Las empresas industriales precisan de servicios orientados a las empresas eficientes para ser más competitivas, y también para innovar con mayor intensidad. En Europa, una reciente literatura ha puesto de manifiesto que las regiones que gozan de mayor especialización en servicios intensivos en conocimiento crecen más y mejor. Por ello, aunque parezca paradójico, quizá el futuro de las manufacturas españolas pasa, en buena medida, por los servicios intensivos en conocimiento.

España tiene una estructura productiva poco especializada en manufacturas de alta intensidad tecnológica; en cambio, cuenta con cierta tradición en determinados servicios especializados (ingeniería civil, obras públicas, aplicaciones TIC y logísticas, etc.) que disfrutan de una creciente proyección internacional. Una mayor especialización en ramas industriales intensivas en servicios especializados puede dar lugar a interdependencias positivas de gran impacto sobre el conjunto de la economía.

Por otro lado, una vez agotadas las ventajas relacionadas con la creación de la UEM, la economía española puede obtener mejoras de competitividad con el cambio de su *industrial-mix* y un comportamiento más dinámico de la productividad; de ahí la relevancia de estudiar las asignaturas pendientes que aún tiene la economía española en relación con los determinantes de la productividad. En términos generales, los elementos determinantes del crecimiento de la productividad son bien conocidos por todos: los recursos internos de la empresa, el capital tecnológico, el capital humano y el entorno competitivo donde operan las empresas.

A estos elementos podríamos añadir dos factores de gran interés: en primer lugar, los efectos del comercio internacional relacionados con la inversión extranjera, los flujos de información y la difusión de tecnología sobre la productividad; en segundo lugar, el papel de las instituciones en el diseño de las políticas públicas y en el establecimiento de un marco de incentivos que orienten el capital emprendedor y financiero del país hacia actividades innovadoras de elevado potencial de crecimiento. Nuestra industria necesita más recursos para sus proyectos tecnológicos y la formación de su capital humano, pero, sobre todo, necesita unas políticas públicas estables en el tiempo y valientes en sus objetivos, para recuperar el ritmo de crecimiento perdido y cambiar, de una vez por todas, los pilares básicos de nuestras manufacturas industriales.

Nuestra economía no se había enfrentado nunca a un reto de estas características. Es cierto que la economía española superó muy satisfactoriamente el reto de la incorporación a la UE; es cierto que la recuperación de 1994 fue

rápida y redujo a la mínima expresión las secuelas de la crisis, pero también es cierto que los indicadores de 2008 y los datos que provienen de otras economías nos hacen temer que nos hallamos ante una recesión intensa y que, por otro lado, solo con esfuerzo y sacrificio nuestra industria podrá recuperar su dinamismo y ser la fuerza motriz del cambio y de las mejoras de eficiencia que tanto necesitamos.

## **Bibliografía**

Sanaú, J.; Villarroya, J.; Barcenilla, S.; López-Pueyo, C. (2006): “Productividad total de los factores y capital tecnológico: un análisis comparado”, *Información Comercial Española*, 829, 145-163.

Segarra, A. (dir.); Teruel, M.; Arauzo, J. M.; Iranzo, S. (2008): *Dinámica empresarial, creación de empleo y productividad en las manufacturas españolas: un estudio a nivel de empresa*, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

Segura, J. (2006): *La productividad en la economía española*, Fundación Ramón Areces, Madrid.