

# LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE RECUPERACIÓN

## MANUFACTURING INDUSTRY IN SPAIN: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS FOR RECOVERY

Álvarez López, María Elisa (Universidad de Valladolid) \*

Vega Crespo, Josefa (Universidad de Valladolid) \*\*

---

### RESUMEN

El desfavorable comportamiento de la producción industrial española desde finales del pasado año, tras haber conseguido equilibrar su drástica caída del bienio 2008-2009, genera serias dudas en torno a sus posibilidades de reactivación y crecimiento en un futuro inmediato y, con ello, sobre las del conjunto de la economía española. Sin embargo, como pretende ponerse de manifiesto en este trabajo, el análisis comparado -respecto a las principales economías de nuestro entorno- de la evolución seguida por el producto y, máxime, las exportaciones manufactureras durante los últimos años, lejos de evidenciar especiales problemas de competitividad, revela la existencia de un patrón industrial sólido, que ha soportado con relativo éxito la creciente competencia internacional, permitiendo albergar fundadas esperanzas acerca del papel de la industria como uno de los pilares de la anhelada recuperación económica.

**Palabras claves:** crecimiento económico, manufacturas, competitividad exterior, cuota exportadora. **JEL:** O10, O14, F10, F14.

---

### ABSTRACT

The adverse evolution of Spain's manufacturing output since late last year, after having stabilized its drop of 2008-2009, raises serious doubts about their chances for recovery and growth in the near future. However, as we try to show in this paper, comparative analysis of production and, especially, industrial exports evolution with main developed countries, far from showing particular problems of competitiveness, reveals the existence of a strong industrial pattern that has resisted with some success the growing international competition. It gives reasons to hope about the role of industry as an economic recovery engine.

**Key words:** economic development, manufacturing, external competitiveness, export share. **JEL:** O10, O14, F10, F14.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Las manufacturas son uno de los sectores de la economía española en los que la actual crisis económica está incidiendo de manera más enérgica. Baste apuntar que, durante 2008 y

---

\* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada, Avenida del Valle de Esgueva 6. 47011 Valladolid. elsa@eco.uva.es

\*\* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Economía Aplicada, Avenida del Valle de Esgueva 6. 47011 Valladolid. josefa@eco.uva.es

Recibido: Julio de 2012. Aceptado: Diciembre de 2012.

2009, el valor añadido real anotó descensos más pronunciados en la industria que en la construcción, volviendo a presentar, tras estabilizar su drástica caída del ejercicio 2009, registros negativos desde el último trimestre de 2011. Un retroceso detrás del que se encuentran la fuerte restricción crediticia, agravada por la espinosa situación de las entidades financieras, la contracción de la demanda interna y, en los dos últimos trimestres, la ralentización del crecimiento de las ventas exteriores.

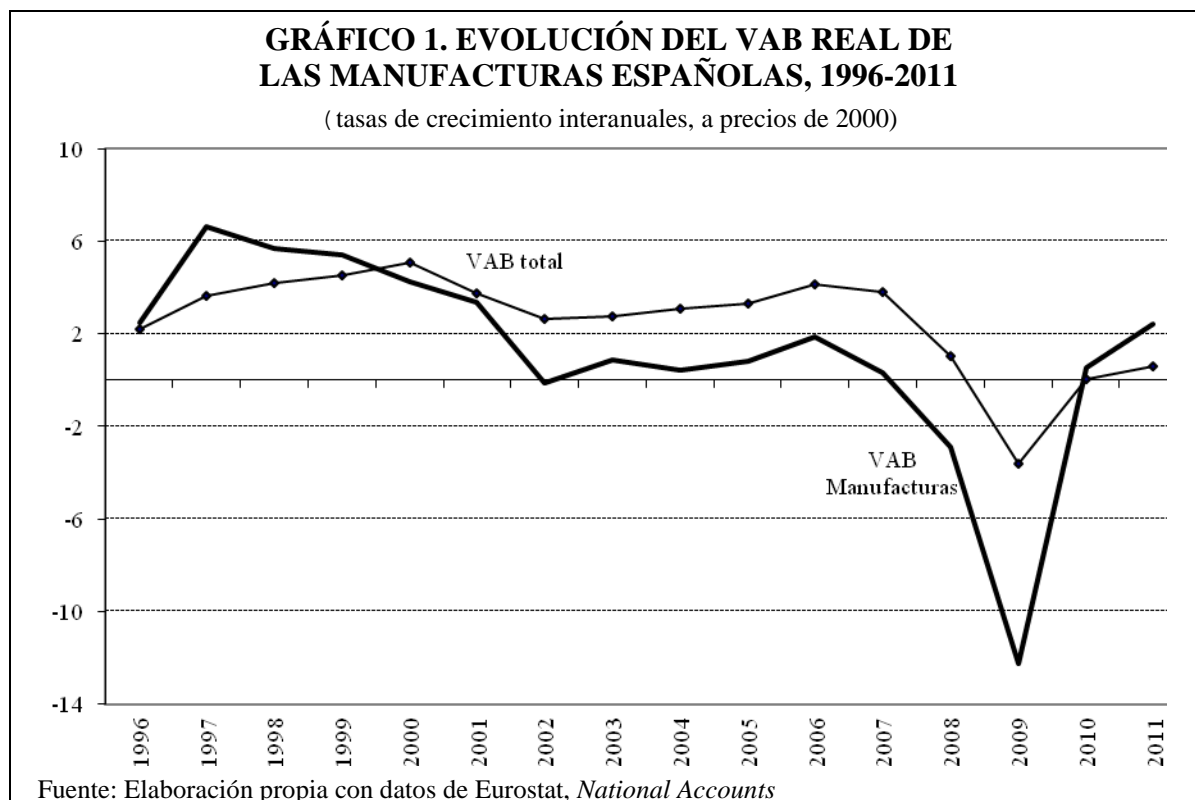
También la industria del conjunto de la eurozona se ha visto castigada con dureza por la crisis pero, a diferencia de lo sucedido en la española, y aun compartiendo con ella el deterioro de su actividad en el transcurso del pasado año, eso sí, de menor magnitud, ha conseguido recobrar parte del terreno perdido durante, hasta el momento, los peores trimestres de la recesión.

Para muchos analistas, el panorama reseñado igualmente pone de manifiesto las mayores deficiencias competitivas de la industria española, que complican seriamente su recuperación y, por ende, su protagonismo como uno de los motores del retorno de nuestro país al camino del crecimiento y la convergencia con las áreas más desarrolladas. Sin embargo, y tal como se tratará de demostrar a lo largo de estas páginas, la evolución de la producción y las exportaciones manufactureras durante la reciente etapa expansiva e, incluso, en los años más duros de la crisis, ligeramente más favorable que la de algunos de los países comunitarios más avanzados, invitan a un mayor optimismo en torno a la capacidad competitiva de nuestra industria y sus posibilidades de crecimiento en los años venideros.

Con el ánimo, pues, de evidenciar la solidez del modelo industrial español, que ha sido capaz de desenvolverse con relativo éxito en un escenario de creciente presión competitiva -y sin que ello implique negar sus debilidades-, el primer paso será analizar, desde una vertiente comparada, el crecimiento de la producción manufacturera en España, tanto en los años expansivos como en los discurridos desde la irrupción de la crisis económica mundial. Posteriormente, se revisará la cuota de exportación de productos industriales, así como los factores que subyacen a su comportamiento, centrando la atención en el papel jugado por el patrón espacial de la oferta exterior española. El trabajo se cierra con el preceptivo apartado de conclusiones.

## 2. LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA EN LA CRISIS

A lo largo del último periodo expansivo, e incumpliendo lo que hasta entonces venía siendo una tónica común a muchos países -esto es, que la industria experimenta con mayor intensidad las oscilaciones cíclicas-, el producto manufacturero español ha avanzado a un ritmo más pausado que el del conjunto de la economía (tasa anual media del 2,6 por 100 frente al 3,6 por 100 del VAB total, gráfico 1), desaprovechando así el vigoroso aumento de la demanda interna. Esta lenta progresión de la industria puede ser reflejo de sus debilidades competitivas, pero asimismo del marco competitivo internacional más exigente al que ha tenido que enfrentarse, merced a la progresiva inserción comercial de las economías emergentes, a un tiempo que del continuo ascenso del valor del euro durante estos años. En este sentido, y tal como se señala en Myro (2010), si se excluyen las producciones más dañadas por la pujanza de los nuevos países industriales, textil, vestido, cuero y calzado y equipos informáticos y electrónicos, simultáneamente las más perjudicadas por el proceso de deslocalización de empresas (Myro *et al.*, 2008), el incremento del producto rondaría el 2 por 100 anual.



En todo caso, la comparación de la trayectoria de la industria española con la de las principales economías comunitarias, parece revelar que, más que a destacados problemas de competitividad, la merma de su aportación al crecimiento económico de nuestro país durante la fase expansiva es consecuencia del reforzamiento de la presión competitiva en los mercados internacionales. Así, trayendo aquí datos de la Comisión Europea (2009), mientras que, entre 1995 y 2007, el peso de la producción industrial en el PIB del conjunto del espacio integrado se contrajo un 3,4 por 100, porcentaje que se eleva hasta el 3,9 por 100 en los casos de Francia e Italia, y por encima del 8 por 100 en el de Reino Unido, en España sólo lo hizo en un 2,6 por 100. Recuérdese, además, que estos propicios resultados se han logrado en una época en la que el ritmo de avance de España ha sobrepasado la media europea. Como tampoco ha de olvidarse que la estructura productiva de nuestra industria, sesgada hacia las actividades menos dinámicas y con inferiores requerimientos tecnológicos (acaparan más del 60 por 100 de la producción total), constriñe las posibilidades de aprovechar la progresión de la demanda interna, amén de que su desarrollo se vea cada vez más obstaculizado por la competencia de las economías emergentes.

De la misma forma, y como puede comprobarse en el cuadro 1, el mantenimiento de la presencia de las manufacturas españolas en la producción comunitaria, a la par que en las exportaciones, tanto en el ámbito europeo como en el conjunto mundial -asunto, este último, sobre el que se volverá un poco más adelante-, vienen a avalar la firmeza del crecimiento industrial español.

Con el estallido de la crisis financiera y el cambio de ciclo en el crecimiento económico, el VAB industrial inicia una trayectoria descendente que alcanza su punto más bajo en 2009, fruto de la formidable reducción de la formación bruta de capital (más de 20 puntos porcentuales) y, en menor medida, del consumo, muy superior a la observada en los países de la zona euro, y que ha afectado con especial intensidad a las ramas de metalurgia, productos metálicos y productos de minerales no metálicos, importantes suministradoras de *inputs*

intermedios de la construcción<sup>1</sup>, seguidas de textil, confección y calzado y material de transporte<sup>2</sup>, esta última muy perjudicada por el decaimiento de la demanda de los mercados europeos hacia los que se dirige en torno al 85 por 100 de su producción.

**CUADRO 1. CRECIMIENTO COMPARADO DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS, 1995-2012**

Indicadores	1995	2000	2007	2010
Valor añadido respecto UE-27 (% en términos reales)	6,2	6,7	6,4	6,3
Valor añadido respecto Zona Euro (% en términos reales)	8,0	8,8	8,4	8,4
Exportaciones respecto Zona Euro (% en \$USA corrientes)	5,5	5,6	5,7	5,6
Exportaciones respecto total mundial (% \$ USA corrientes)	2,0	1,9	2,0	1,8

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, National Accounts, y WTO, Statistic Database

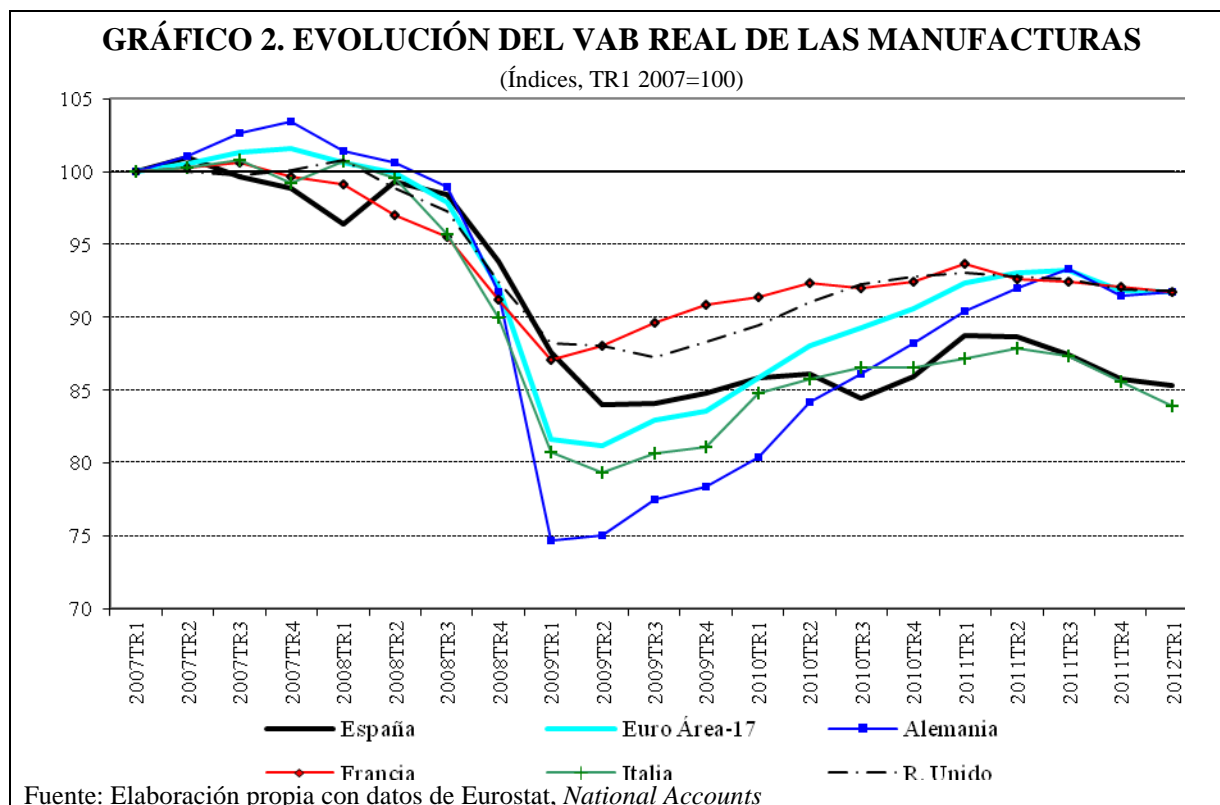
Después de más de dos años de caídas ininterrumpidas, y en línea con lo acontecido a nivel agregado, la actividad industrial registra un repunte que se ve truncado en el tramo final de 2011, cuando, con la acentuación del declive de la inversión productiva, la continuidad del desplome en la construcción y la moderación del crecimiento de las exportaciones, recobra su tendencia a la baja; sin que los últimos datos que arrojan otros indicadores, como el índice de nuevos pedidos manufactureros de mayo, o el número de ocupados (EPA) del primer trimestre de 2012, que han intensificado su descenso, apunten hacia una mejoría en el comportamiento del sector en los siguientes meses.

Como secuela de la evolución descrita, el producto manufacturero español ha disminuido en cerca de 15 puntos porcentuales desde principios de 2007 (momento en el que su tasa de crecimiento comienza a desacelerarse), sin haber logrado remontar el retroceso acumulado en el bienio 2008-2009 (gráfico 2). Un resultado que, atendiendo a lo ocurrido en las economías de nuestro entorno, estando mucho más cerca de alcanzar -excepción hecha de Italia- los niveles de actividad previos a la crisis, pone de relieve la superior repercusión de ésta en la industria de nuestro país.

Más allá de que las mayores dificultades mostradas por la industria española para reactivar su marcha obedezcan a un deterioro más marcado de la demanda interna, así como de la actividad constructora, la cuestión que nuevamente se plantea es si son reflejo de particulares debilidades competitivas. En favor de una respuesta afirmativa a esta pregunta se encuentra el hecho de que sus costes laborales unitarios hayan subido por encima de los de la industria comunitaria, situación que se mantiene hasta que, con la enorme destrucción de puestos de trabajo (más de la cuarta parte del existente en 2007), ya en el marco de la vigente crisis, se frena de forma significativa su crecimiento, aminorándose la brecha en relación al promedio de la eurozona (cuadro 2).

<sup>1</sup> Para más detalle acerca de los efectos de arrastre del sector de la construcción sobre las actividades manufactureras, puede verse Rodríguez (2012).

<sup>2</sup> De entre las grandes potencias mundiales en este sector, España es la que registra, en el primer año de la crisis, una rebaja más abultada de la producción (Sturgeon y Van Biesebroeck, 2009).



**CUADRO 2. PRODUCTIVIDAD Y COSTES DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS EN COMPARACIÓN CON LA ZONA EURO**

Indicadores	1995	2000	2007	2010
Valor añadido respecto UE-27 (% en términos reales)	6,2	6,7	6,4	6,3
Valor añadido respecto Zona Euro (% en términos reales)	8,0	8,8	8,4	8,4
Exportaciones respecto Zona Euro (% en \$USA corrientes)	5,5	5,6	5,7	5,6
Exportaciones respecto total mundial (% \$ USA corrientes)	2,0	1,9	2,0	1,8

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, *National Accounts*

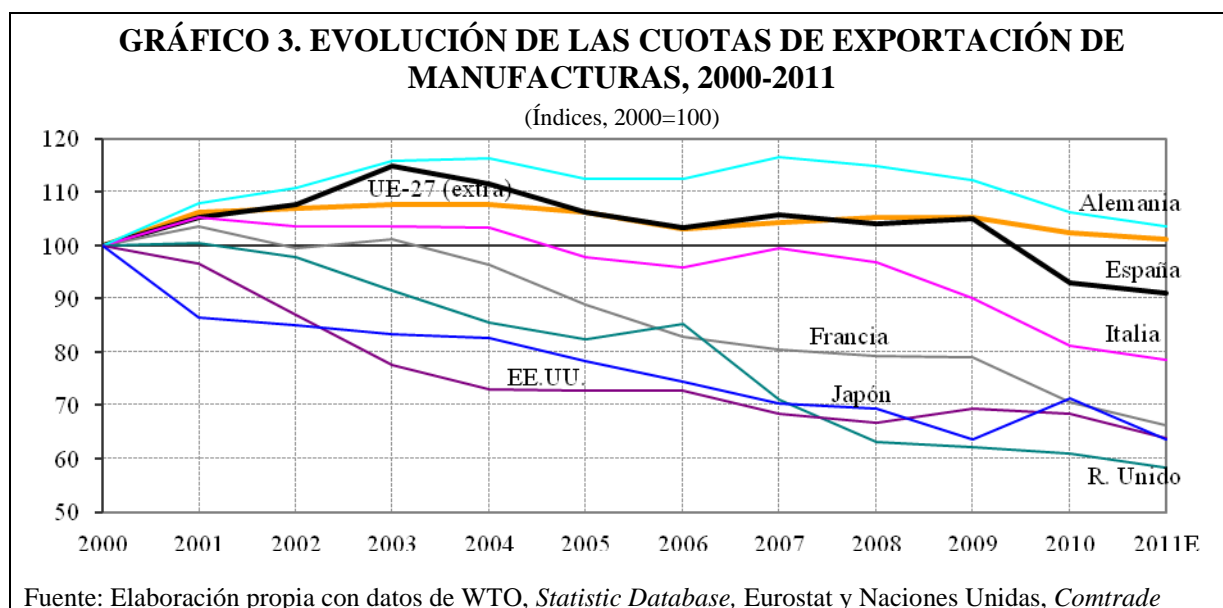
En cualquier caso, la razón de la pérdida de la ventaja en costes laborales hay que buscarla, no en un mayor aumento de los salarios, sino en la lánguida expansión de la productividad del trabajo desde mediados del decenio de 1990, sólo en parte achacable a la abundancia de mano de obra inmigrante relativamente barata, y que únicamente se endereza a partir de 2009 debido, como acaba de mencionarse, a los ajustes de plantilla realizados. Por lo demás, la ampliación de la inferioridad en productividad respecto a la media europea ha adquirido especial notoriedad en las actividades de alto contenido tecnológico (Myro y Gandoy, 2009), lo que coadyuva a explicar la concentración en ellas de los casos de deslocalización empresarial durante los primeros años del presente siglo.

Aun cuando los pobres registros de las manufacturas españolas en términos de eficiencia relativa susciten serias dudas acerca de sus posibilidades de recuperación y crecimiento futuro -habida cuenta que, a largo plazo, la competitividad de las producciones depende del rendimiento de los factores productivos-, el examen comparado de su evolución en el ámbito de las exportaciones ofrece, como anteriormente se ha destacado, una valoración mucho más

positiva de su fortaleza competitiva. Así, tal y como se expondrá a renglón seguido, durante la pasada década y los albores de la presente, la industria española ha sostenido su participación en los mercados exteriores, capeando con relativo éxito la crisis económica internacional, pese a que alguno de los rasgos de nuestro tejido industrial, entre ellos el reducido tamaño y esfuerzo innovador de las empresas, limitan la mejora de la eficiencia y la calidad de los procesos productivos, entorpeciendo con ello el imprescindible progreso en su proceso de internacionalización<sup>3</sup>.

### 3. COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LA INDUSTRIA: CLAVE DE LA RECUPERACIÓN

En lo que va de siglo, la industria española se ha defendido mejor que la de muchos de nuestros rivales de alto nivel de desarrollo del creciente protagonismo de las economías emergentes en las corrientes de comercio internacional. Más precisamente, en los primeros años del pasado decenio, el peso de la oferta exterior española en la demanda global experimentó un notorio ascenso, cayendo en la parte central de la misma hasta regresar al nivel de 2006 en un ejercicio tan peliagudo para el tráfico comercial como 2009, para sufrir una nueva rebaja en 2010, pauta que se prolonga, aunque de forma mucho menos acentuada, en 2011 (gráfico 3).

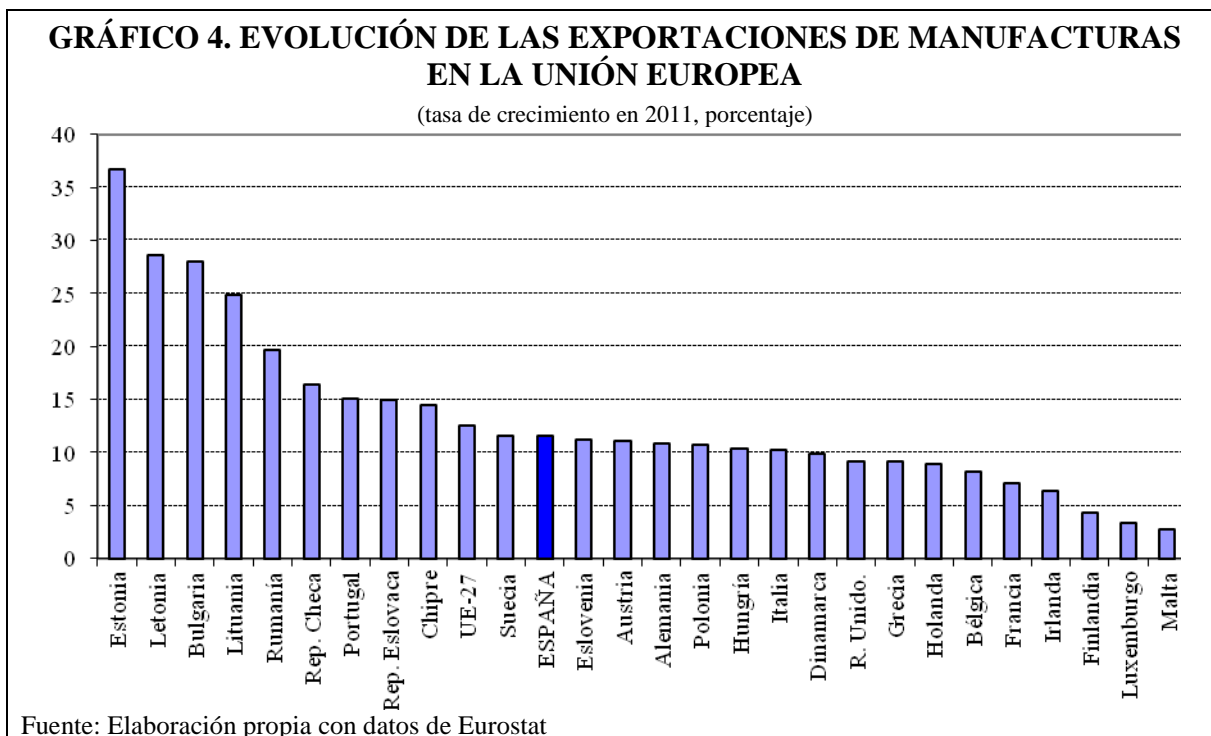


A resultas de ello, la cuota exportadora ha pasado del 1,90 al 1,73 por 100<sup>4</sup>; un resultado que, en lo que atañe a las grandes economías europeas, únicamente es más adverso que el cosechado por la industria alemana, si bien el peso de ésta también se aminora después de 2004 y, de la misma manera que en España, vuelve a recortarse en los dos últimos años. Si el

<sup>3</sup> Para más detalle en torno a la relevancia de la dimensión y la capacidad de innovación en la productividad y las decisiones de internacionalización empresarial pueden consultarse, entre otros muchos trabajos, Antràs *et al.* (2010), COTEC (2012), Fariñas y Martín-Marcos (2007, 2010), Núñez *et al.* (2011) y OECD (2011).

<sup>4</sup> Conviene advertir que, ante la falta de información completa relativa a las exportaciones mundiales de manufacturas en 2011, los datos han sido estimados a partir de los valores disponibles, en el momento de redactar estas páginas, sobre el comercio total de bienes en la base *Comtrade* de Naciones Unidas, y los que proporciona Eurostat para los países de la Unión Europea.

análisis se amplía a la totalidad de socios de la Unión Europea, la evolución de la cuota se muestra asimismo más propicia que la de otras economías avanzadas como Finlandia, Suecia o Dinamarca. De hecho, entre los miembros de la Europa de los Quince, sólo Alemania, Austria y los países del Benelux deparan mejores resultados que España. Más aún, en el año 2011 las manufacturas españolas contabilizan un ritmo de crecimiento más rápido que el logrado en la práctica totalidad de los socios más avanzados (gráfico 4) superando claramente los valores de países como Alemania y, sobre todo, Francia y Reino Unido, lo que ayuda a explicar que el sector exterior haya sido el único soporte de la economía española en el actual contexto recesivo.



Fuera del espacio comunitario, la trayectoria de las ventas industriales españolas contrasta, igualmente, con la de Estados Unidos y Japón, donde el dinamismo exportador ha sido sensiblemente inferior al promedio mundial en la generalidad de los años aquí contemplados.

El buen comportamiento relativo de nuestra industria en los mercados exteriores, refrendado además por la ampliación de su base exportadora<sup>5</sup>, viene a rebatir la ampliamente documentada pérdida de competitividad que muestran los indicadores agregados de costes y precios desde la entrada en la UEM. Sin embargo, son varias las vías de las que puede hacerse uso a la hora de esclarecer esta aparente contradicción.

Algunos autores, conforme a los desarrollos más recientes de la teoría del comercio internacional que resaltan el alcance de la eficiencia empresarial -aspecto no captado por las medidas generales de precios- como determinante del potencial exportador de un país, inspeccionan las características de las empresas exportadoras españolas en relación con las de

<sup>5</sup> El número de empresas exportadoras de bienes se elevó notablemente a lo largo de la pasada década, y si bien la crisis frenó considerablemente su expansión en 2010 (Martín Machuca y Rodríguez Caloca, 2011), de acuerdo con los datos de Aduanas, ha vuelto a aumentar en los ocho primeros meses de 2011 (ICEX, 2011)

otras economías desarrolladas. Desde esta óptica, Antràs *et al.* (2010) justifican la apreciable marcha de la competitividad exterior revelada en España subrayando la heterogeneidad del tejido empresarial, donde convive un copioso número de pequeñas y medianas empresas, más orientadas al mercado interior y menos productivas que las empresas de tamaño equivalente de las economías de nuestro alrededor, con un grupo relativamente reducido de grandes firmas en las que, como ocurre en otros países europeos, se centralizan las exportaciones<sup>6</sup>, que logran mayores ganancias de productividad e inferiores incrementos en los costes y ocupan posiciones de liderazgo fuera de nuestras fronteras. Por tanto, la fortaleza competitiva de la industria española radicaría en este núcleo de empresas más dinámicas y eficientes, no sólo respecto a las firmas no exportadoras de similar tamaño, sino también en relación a las de Alemania, Francia, Italia y Estados Unidos<sup>7</sup>.

Una segunda explicación, enmarcada en la literatura empírica de reciente desarrollo que patentiza la relevancia de la diversidad de productos a la hora de identificar las razones de las diferencias en las cuotas de exportación entre países<sup>8</sup>, tiene que ver con los esfuerzos realizados por las empresas industriales españolas en la diferenciación de sus producciones, que les han permitido preservar su posición en actividades muy expuestas a la competencia internacional, al ofrecer una favorable relación calidad-precio. En este sentido, distintos estudios dan pruebas del destacado lugar que ocupa España atendiendo a la variedad y singularidad de su oferta de bienes -parejo al de países como Estados Unidos, Canadá, Austria y Holanda (Hidalgo y Hausmann, 2009) o por encima del que exhiben Alemania, Francia e Italia (Gordo y Tello, 2011)- lo que no es óbice para que una proporción considerable de la misma se concentre en un número limitado de productos y mercados (Easterly *et al.*, 2009)

Por su parte, la diversificación de los mercados de destino, estrechamente conectada con la de productos<sup>9</sup>, aparece como otro de los elementos que ha ejercido una positiva influencia en la evolución de la situación española como suministrador internacional de bienes a lo largo de los dos últimos lustros.

Fijando el interés en este punto, y como puede verse en el gráfico 5, a la altura de 2011 España dirige el grueso de sus ventas industriales hacia los países que comparten el euro, concretamente el 54 por 100 del total, cifra que sube casi 12 puntos si a éstos se suman el resto de Estados miembros de la Unión Europea, de los cuales Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido figuran como puntos de llegada predominantes, aglutinando el 52 por 100 del total exportado.

---

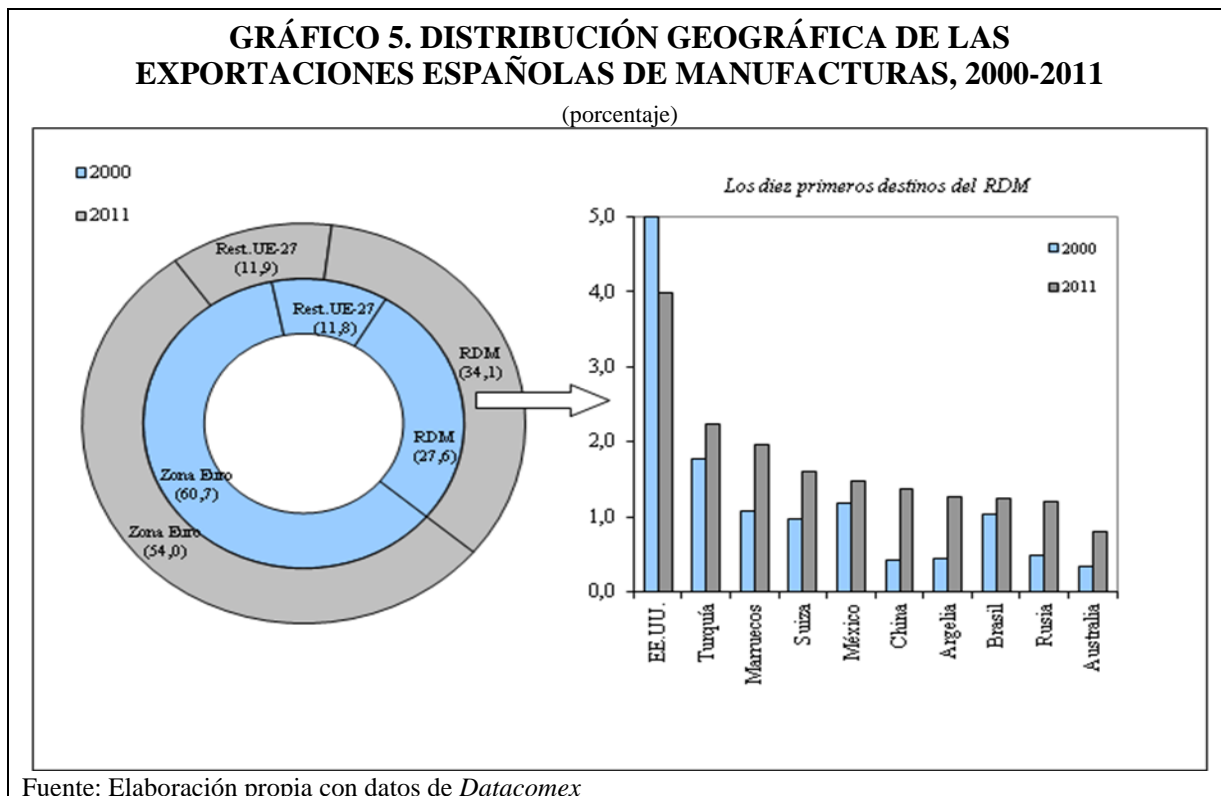
<sup>6</sup> En el ejercicio de 2010, el 10 por 100 de las principales empresas exportadoras acapara cerca del 90 por 100 de las ventas exteriores de bienes (Martín Machuca y Rodríguez Caloca, 2011), porcentaje análogo al observado en otras economías europeas (Navaretti *et al.*, 2011).

<sup>7</sup> Por lo demás, estos resultados están en sintonía con la evidencia aportada en el trabajo de Navaretti *et al.* (2011), a tenor de la cual el grado de internacionalización de las economías europeas viene determinado, en gran medida, por los rasgos de su entramado empresarial.

<sup>8</sup> Más específicamente, en el artículo de Hummels y Klenow (2005), uno de los más difundidos en este campo de investigación, en el que se incluye una muestra de 126 países exportadores y 59 importadores, se constata, para el año 1995, que alrededor del 60 por 100 de las cuotas de exportación más elevadas de las economías desarrolladas viene determinada por el mayor grado de diversificación por productos y destinos, correspondiendo la cantidad restante al superior valor comercializado de cada mercancía.

<sup>9</sup> Indudablemente, el establecimiento en un mercado determinado será tanto más factible cuando mayor sea el peso en la cesta exportadora de los productos demandados en ellos y más innovadora la oferta dentro de cada sector.





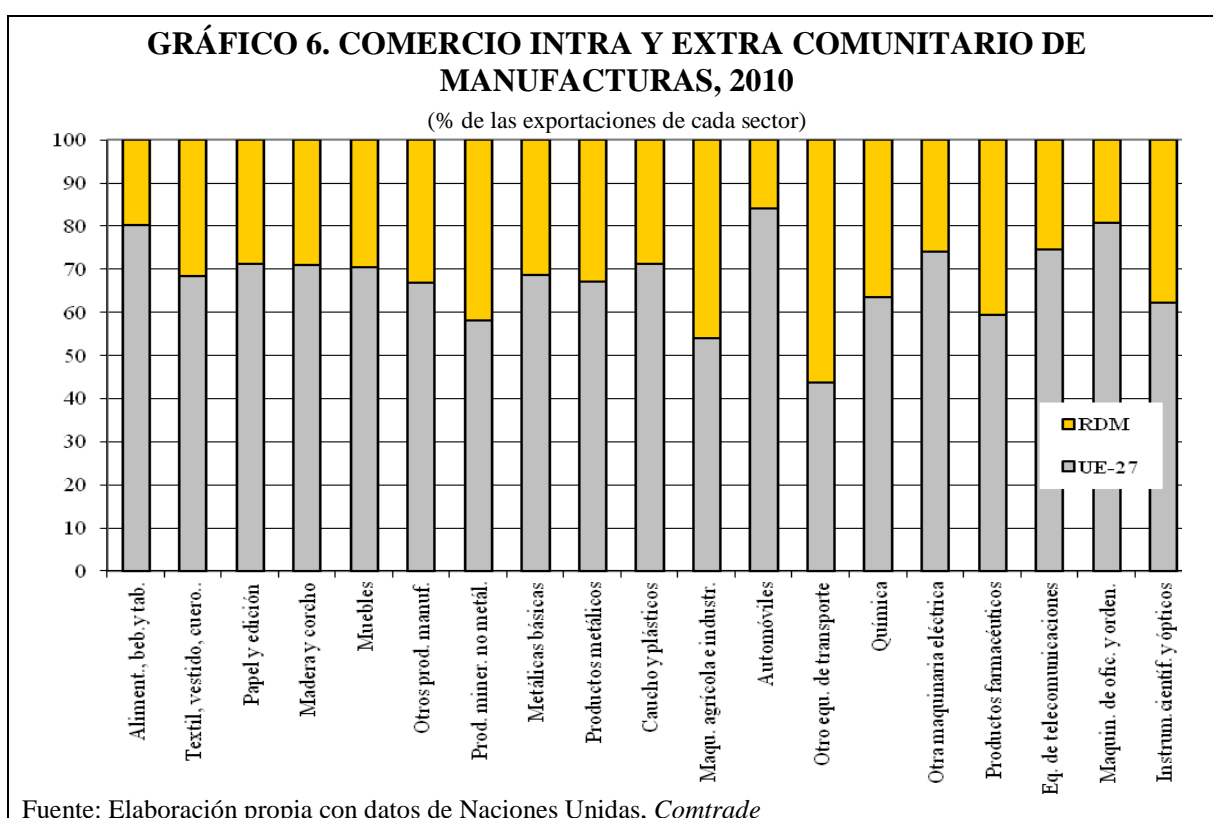
De esta suerte, los flujos remitidos a territorios fuera del espacio integrado suponen poco más de la tercera parte del total, correspondiendo el porcentaje más elevado al mercado norteamericano, sexto en relevancia entre nuestros socios comerciales, que absorbe aproximadamente el 4 por 100 de las exportaciones españolas. A bastante distancia se disponen Turquía, Marruecos, Suiza, México, China, Argelia, Brasil, Rusia y Australia, que, con Estados Unidos, conforman los diez principales destinos de los productos manufacturados españoles más allá de las fronteras de la Unión (gráfico 5).

Ahora bien, pese a que el mercado comunitario, uno de los más maduros y con superior capacidad de compra en el plano internacional, continúa concentrando nuestros envíos exteriores de manufacturas, la observación de lo acontecido desde 2000 evidencia una cierta modificación en su distribución geográfica. Si al comenzar el presente siglo el 72,5 por 100 de las exportaciones industriales se encaminaba hacia los países de la Unión Europea, once años después lo hace el 66 por 100, habiéndose agrandado en 6,5 puntos porcentuales la parte que se factura a plazas localizadas fuera del espacio integrado. Un proceso de diversificación que, lejos de detenerse, se ha intensificado en los cuatro últimos años, como lo prueba el hecho de que el peso del comercio extracomunitario haya crecido a una tasa media acumulativa del 14,6 por 100, prácticamente el doble de la registrada en la etapa 2000-2007.

Dentro del área integrada, todas las grandes economías han perdido importancia como destino de las exportaciones, despuntando, por su alcance, los descensos anotados por Reino Unido y Alemania, dos de nuestros clientes más habituales. En lo que atañe al segmento no comunitario, entre los principales puntos de llegada de las manufacturas españolas concurren países de elevado nivel de desarrollo como Estados Unidos, donde la cuota también se ha visto mermada, con otros, igualmente maduros y exigentes, como Suiza y Australia, en los que, por el contrario, se ha ganado terreno y, sobre todo, con varias de las economías ubicadas a la cabeza de la expansión de las importaciones a escala global, responsables básicas del cambio detectado en la geografía de las ventas exteriores.

En los primeros lugares del *ranking* de economías no comunitarias en las que la industria española ha conseguido acrecentar su parcela exportadora se descubren algunas como China, Rusia e India, tres de los territorios que parecen brindar mayores oportunidades de negocio, por encontrarse, según las proyecciones de distintas instituciones financieras y organismos internacionales, entre los que liderarán, como lo han hecho en el pasado decenio, el crecimiento de la demanda mundial. A ese conjunto de países a los que se augura un futuro comercial más prometedor pertenecen también Brasil y México que, como los anteriores, aparecen en la lista de clientes a los que España ha reforzado los envíos. Posición destacada ocupan, asimismo, Turquía, Marruecos y Argelia, identificados por la administración española como mercados prioritarios para la exportación y para los que se han puesto en marcha planes específicos de internacionalización<sup>10</sup>.

Desde una perspectiva sectorial más desagregada, aunque la Unión Europea sea el destino primordial para la generalidad de las producciones manufactureras españolas, son las industrias del automóvil, alimentación y maquinaria de oficina las que orientan una proporción más elevada de sus ventas al mercado comunitario. En el otro extremo, otro equipo de transporte, maquinaria agrícola e industrial, productos de minerales no metálicos y productos farmacéuticos encabezan el catálogo de sectores que acredita una mayor presencia en las plazas extraeuropeas (gráfico 6).



<sup>10</sup> Hasta el momento, son doce los países que cuentan con un Plan Integral de Desarrollo de Mercados, a fin de fortalecer la presencia de los productos y las empresas españolas en economías consideradas esenciales para la exportación y la inversión, a saber: Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur y países del Golfo. Cada uno de estos planes contiene una amplia batería de medidas de promoción comercial, apoyo financiero, información, formación y fomento de la inversión.

Por lo demás, las ramas recién mencionadas en segundo y último lugar forman parte, junto a metalurgia, papel y, en menor medida, caucho y plásticos, del selecto grupo de actividades, la mayoría de contenido tecnológico medio, a las que han de atribuirse los logros cosechados en la multiplicación de los puntos de llegada a lo largo de la última década (gráfico 7). Todas ellas han extendido notablemente su participación en las compras de varios de los mercados más dinámicos y, simultáneamente, dejando al margen caucho y plásticos, su concurso en unas exportaciones globales que, en general, se han mostrado más vigorosas que las del resto de sectores.

Con gran capacidad de expansión a escala mundial y sin pérdidas significativas de cuota entre sus tradicionales clientes europeos, los sectores de maquinaria agrícola e industrial y metalurgia son claros protagonistas del impulso cobrado por las exportaciones hacia plazas de fuera de la Unión, pues en ambos el aumento de las compras de productos españoles por parte de las nuevas áreas de crecimiento de la economía mundial ha sido casi generalizado, resaltando el progreso de China, India o Turquía, además de Rusia y Marruecos en el caso de la maquinaria agrícola.

Sobresaliente, tanto por el enérgico incremento de sus ventas, como por la diversificación adquirida en sus destinos, es el papel de productos farmacéuticos, actividad de alta intensidad tecnológica. Si bien el fuerte avance de los envíos a países como Francia, Alemania o Italia, ha reducido ligeramente su parcela en las exportaciones al agregado de mercados no comunitarios, ello no ha impedido que adelantara su posición en varias de las economías que han presidido el ascenso de las compras internacionales durante los últimos años. Así sucede en China (donde España ha estado cerca de triplicar su peso relativo), Rusia, India o Marruecos.

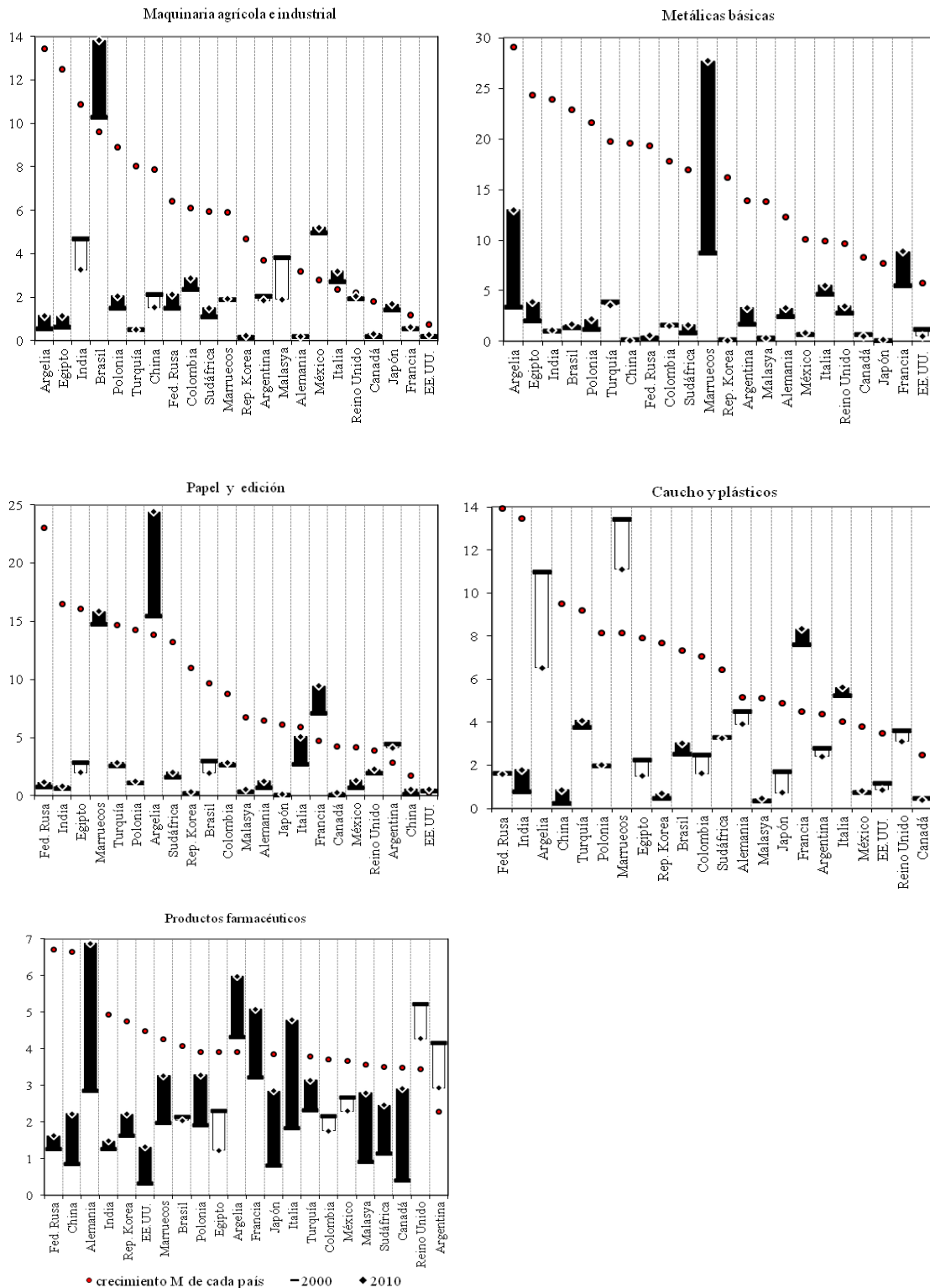
La fabricación de papel y, a pesar del pequeño descenso de su cuota en el comercio mundial, la rama de caucho y plásticos, ambas con amplio margen de mejora de su propensión a exportar, completan el quinteto de industrias con mayores ganancias fuera de Europa durante los dos últimos lustros.

Así pues, amén de que España, haya podido beneficiarse de su marcada especialización geográfica en el mercado comunitario, junto al norteamericano, uno de los más amplios y con superior capacidad de compra a nivel mundial, el leve giro observado en los canales de comercialización de varias industrias manufactureras, en buena parte de contenido tecnológico medio, hacia determinadas economías emergentes, cuyo comercio ha crecido en lo que va de siglo a un ritmo vertiginoso, constituye otro de los factores explicativos del buen comportamiento relativo de la cuota exportadora española.

Los resultados cosechados en estos años dan señas de la destreza de nuestra industria para aprovechar los beneficios ofrecidos por los mercados que gozan de un mayor potencial importador, así como por los sectores que han exhibido un comportamiento más dinámico en las corrientes de comercio internacional. Lo cual, a su vez, es indicativo de que existen circunstancias adecuadas para que la economía española siga ampliando su presencia, tanto en plazas ya consolidadas, como en nuevos mercados, aumentando con ello la aportación de la demanda externa a su crecimiento de los próximos años.

### GRÁFICO 7. GRADO DE PENETRACIÓN DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS EN LOS MERCADOS MUNDIALES

Sectores con avances en la diversificación de destinos  
(Cuota española en las importaciones del país)



Nota: Las barras miden la dimensión del cambio en la cuota de cada país, destacándose en color negro y blanco, respectivamente, los aumentos y disminuciones en la misma.

Fuente: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas, *Comtrade*

El que ello ocurra requiere de una política de apoyo a la internacionalización de las empresas que descansa primariamente en la selección del binomio “empresa-sector” que solicita mayor atención de cara a encaminar sus productos y activos hacia donde se dejan ver las mejores oportunidades, identificando para ello los países en los que el sector analizado en cada caso apunta un éxito de establecimiento. De esta forma, los logros alcanzados en algunos países, como los que acaban de reseñarse para las actividades que han anotado un mayor avance en la diversificación de sus destinos (gráfico 7), podrían constituir los elementos definitorios clave de una política de amparo a las actividades con problemas para acrecentar su penetración en los mercados foráneos.

Pero, a continuación, ha de escoger también a aquellas empresas menos volcadas al exterior, aun cuando se encuadren en sectores de amplia internacionalización, habida cuenta de que no siempre resulta posible obtener con facilidad toda la información relevante para sus planes de expansión de la práctica de sus colegas y rivales.

Por lo demás, y como es bien sabido, el diseño de una estrategia directa de promoción de las exportaciones y la inversión exterior no debe desligarse de otras políticas de base, sobre todo la de innovación, pero igualmente la que atañe a la dimensión empresarial. La política de costes de los factores escapa en cierta medida a la dinámica de cada empresa.

#### 4. CONCLUSIONES

Transcurrido cerca de un lustro desde el inicio de la vigente crisis económica, y después de equilibrar la formidable caída de su producción de los años 2008 y 2009, la industria manufacturera española no muestra síntomas de reactivación, encontrándose más lejos que la de otras grandes economías europeas de alcanzar los niveles de actividad previos al cambio de ciclo. Una situación que ha multiplicado las referencias en torno a las deficiencias competitivas de nuestro modelo productivo, que restringen las posibilidades de recuperación del tejido industrial y, con ello, las del conjunto de la economía española.

Sin embargo, la positiva trayectoria comparada del producto y las ventas exteriores de manufacturas, expresada en el mantenimiento de su participación en la producción y las exportaciones comunitarias, a la par que, en este segundo caso, en la oferta mundial, lejos de dejar traslucir destacados problemas de competitividad, avala la solidez del patrón industrial español que, enfrentado a un deterioro más intenso de la demanda interna y de la actividad constructora, ha sido capaz de defenderse con relativo éxito del fuerte empuje de las economías emergentes; como asimismo logró hacer en los anteriores años de expansión pese al significativo ascenso registrado en los costes laborales unitarios, fruto, básicamente, del parco aumento de la productividad del trabajo.

Entre los elementos que subyacen a la apreciable competitividad revelada por nuestra industria en los mercados internacionales se encuentran el dinamismo y la elevada productividad de un número relativamente limitado de grandes empresas en las que se reúne una considerable proporción de los envíos al exterior; así como la variedad y la singularidad alcanzada -merced a los esfuerzos realizados por las firmas españolas en la diferenciación de sus productos- en la cesta exportadora, aspectos que se reflejan en la baja elasticidad precio de su demanda. A lo anterior se suma, tal y como se ha puesto de manifiesto en el presente trabajo, la ligera transformación acontecida en el perfil geográfico de las exportaciones manufactureras, que paulatinamente se han ido desplazando hacia varias de las economías que han mostrado una superior vocación importadora y se prevé sigan haciéndolo en el futuro inmediato.

Así pues, sin dejar de reconocer las conocidas debilidades de nuestro modelo industrial, que obstaculizan la mejora de la eficiencia y la calidad de los procesos productivos, existen condiciones propicias para que la industria se erija en uno de los pilares del retorno de la economía española a una senda de crecimiento sostenible. Un reto que necesariamente pasa por el fortalecimiento de sus bases competitivas, lo que hoy más que nunca reclama un programa de actuaciones públicas que, por un lado, persigan el fomento de la investigación y la innovación y, por otro, potencien la orientación hacia el exterior, máxime de las empresas de inferior dimensión, apoyando asimismo la búsqueda e implantación, tanto comercial como productiva, en nuevos mercados, particularmente los más dinámicos y con mayor capacidad de compra.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

- Antràs, P., Segura, R. y Rodríguez, D. (2010): *Firms in international trade (with an application to Spain)*, ponencia presentada en el XXXV Simposio de la Asociación Española de Economía.
- Comisión Europea (2009): *EU industrial structure 2009. Performance and competitiveness*, Luxembourg.
- Comisión Europea (2012): *The Economic Recovery in Industry, Monthly Note on Economic Recovery*.
- Easterly, W., Reshef, A. y Schwenkenberg, J. (2009): “The power of exports”, *Policy Research Working Paper*, nº 5.081, The World Bank.
- Fariñas, J. C. y Martín-Marcos, A. (2007): “Exporting and economic performance: firm-level evidence of Spanish manufacturing”, *World Economy*, vol. 30, nº 4, pp. 618-646.
- Fariñas, J. C. y Martín-Marcos, A. (2010): “Foreign sourcing and productivity: evidence at the firm level”, *World Economy*, vol. 33, nº 3, pp. 482-506.
- Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica (2012): *Tecnología e Innovación en España, Informe COTEC 2012*, Madrid.
- Gordo Mora, E. y Tello Casas, P. (2011): “Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas”, *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 31-61.
- Hidalgo, C. A. y Hausmann, R. (2009): “The building blocks of economic complexity”, *PNAS*, vol. 106, nº 26, pp. 10.570-10.575.
- Hummels, D. y Klenow, P. J. (2005): “The Variety and Quality of a Nation’s Exports”, *American Economic Review*, vol. 95, nº 3, pp. 704-723.
- ICEX (2011): *Perfil de la empresa exportadora española*, Ministerio de Economía y Competitividad.
- Martín Machuca, C. y Rodríguez Caloca, A. (2011): “Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis”, *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 101-141.
- Myro, R. (2010): “Crisis económica y crisis industrial”, en Caballero Miguez, G. y Garza Gil, M.<sup>a</sup> D. (editores), *La gran recesión: perspectivas globales y regionales*, Ed. Netbiblo, A Coruña, pp. 83-100.
- Myro, R. (2012): “La competitividad exterior de la economía española y sus determinantes”, *Economistas*, nº 130, pp. 39-47.
- Myro, R.; Fernández-Otheo, C. M.; Labrador, L.; Baidés, A. B.; Álvarez, M.<sup>a</sup> E. and Vega, J. (2008): *Globalización y Deslocalización. Importancia y Efectos para la Industria*

- Española*, Dirección General de Política de la PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.
- Myro, R. y Gandoy, R. (2009): “El sector industrial”, en García Delgado, J. L. y Myro, R. (Directores), *Lecciones de Economía Española*, novena edición, Civitas, Navarra.
- Navaretti, G.; Bugamelli, M.; Schivardi, F.; Altomonte, C.; Horgos, D. y Maggioni, D. (2011): “The global operations of European firms. The second EFIGE policy report”, *Bruegel Blueprint Series*, vol. 12, Brussels.
- Núñez, J. A.; Turrión, J. y Velázquez, F. J. (2011): “Decisiones de internacionalización y heterogeneidad empresarial: el caso de las manufacturas españolas”, *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 82, pp. 185-215.
- OECD (2011): *Entrepreneurship at a Glance 2011*, OECD Publishing.
- Rodríguez, D. (2012): “La evolución reciente de la industria en España”, *Economistas*, nº 131 Extra, pp. 112-117.
- Sturgeon, T. J. y Van Biesebroeck, J. (2009): “Crisis and protection in the automotive industry. A global value chain perspective”, *Policy Research Working Paper*, nº 5.060, The World Bank.