

# PRESENTACIÓN

*Galo Gutiérrez Monzonís\**

*Rafael Myro\*\**

La pandemia ha infligido un daño considerable a la industria española, superior al que podía esperarse de su reducida exposición directa a las medidas de confinamiento. Ello se ha debido al gran impacto indirecto que las actividades industriales han recibido de la disminución de las compras de las empresas productoras de servicios y de las familias, de la caída de las exportaciones, a las que destinan algo más del 40 % de su producción, y del colapso de la inversión en vivienda y en bienes de equipo. El Valor Añadido Bruto (VAB) industrial se redujo en un 9,6 % en 2020 (un 10,7 % el manufacturero), alejándose, no solo del nivel de 2019, sino también del alcanzado en 2008, que aún no se había recuperado, como consecuencia del impacto de la Gran Recesión, de una crisis financiera que acabó afectando muy negativamente a la industria.

El segundo trimestre del año pasado, que coincidió prácticamente con el período de confinamiento del conjunto de la población española, fue el más recesivo, con gran diferencia, registrando una disminución del VAB industrial nada menos que del 24,3 % en términos anuales (el 27,8 % el manufacturero), superior a la del conjunto de la economía. Las exportaciones de bienes se hundieron en ese período un 27 %, la demanda de bienes de consumo duradero un 37,3 %, la de inversión en maquinaria, bienes de equipo y armamento en un 33,2 %, y la inversión en material de transporte en un 53,5 %. El mes de abril, con un cierre total de las actividades no esenciales durante sus primeros nueve días, anotó los máximos recesivos, siendo las actividades más afectadas las de bienes de equipo y las de bienes de consumo duradero, en particular, entre estos últimos, los más sensibles a las actividades presenciales de la población (automóviles y prendas de vestir).

Ya en el tercer trimestre de 2020, la tónica recesiva se moderó sustancialmente, con una reducción del VAB industrial con respecto al año anterior de solo un 5 % (5,4 % para las manufacturas), que indicaba una remontada de la actividad industrial muy apreciable, fruto de una sustancial normalización de las demandas anteriormente mencionadas. Además, esta recuperación de la actividad industrial superó con creces a la del conjunto de la economía, dejando poco margen de aumento para el cuarto trimestre, en el que, por otra parte, las restricciones a la movilidad de la población tendieron a aumentar, por la aparición de un segundo brote de la pandemia.

---

\* Director General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

\*\* Universidad Complutense de Madrid.

## PRESENTACIÓN

En el comienzo del año 2021, la actividad industrial se ha visto aún más claramente ralentizada, al menos durante el mes de enero y parte de febrero, debido a un tercer brote de la pandemia, de mayor intensidad que el anterior. Así lo indica el Índice de Producción Industrial de enero, con apreciables desaceleraciones en la fabricación de bienes de consumo y de bienes de equipo. Las exportaciones también experimentaron durante ese mismo mes una notable reducción, del 12,7 % en volumen y tasa anual, sobre todo como consecuencia de los efectos del *brexit* y de la adopción de nuevas medidas anti-COVID en algunas economías europeas. Sin embargo, desde mediado el mes de febrero se habría experimentado una cierta recuperación, según se desprende del PMI (Purchasing Managers' Index) manufacturero de ese mes, que podría afirmarse en marzo, en concordancia con un creciente control del nuevo brote epidémico.

El avance paulatino del proceso de vacunación debería permitir una mayor expansión de la producción industrial a partir del segundo trimestre del año en curso, que habría de cobrar firmeza y vigor gradualmente, sobre todo a partir del mes de julio, cuando se consiga una mayor normalización de la actividad de los sectores de servicios más afectados por las limitaciones a la movilidad de la población. La industria podría así liderar la recuperación de la economía, como ya lo hiciera en la salida de la Gran Recesión.

Pero el cumplimiento de estas favorables expectativas, basadas en un mayor control de la pandemia, y en la hipótesis optimista de que se consiga salvar un porcentaje muy elevado de las empresas manufactureras, no debería hacer olvidar el formidable reto al que deberá enfrentarse la industria española en los próximos años, que trasciende la recuperación de los niveles anteriores a la pandemia.

En efecto, la industria española no solo se encuentra actualmente lejos de los niveles de producción que alcanzó en 2019, sino también de los que consiguiera en los años expansivos anteriores a la Gran Recesión. Por otra parte, ha aumentado su distancia con los niveles de producción que exhiben nuestros principales socios comunitarios, cuyas actividades industriales se han visto menos afectadas por la enfermedad. Y desde luego, su peso porcentual en el PIB figura entre los más reducidos, situándose lejos de las metas perseguidas por la Comisión Europea desde hace años.

La reindustrialización de la economía española, una tarea ya pendiente antes de la pandemia, es pues hoy una tarea urgente, y también de gran complejidad, porque ha de combinarse con dos profundas transiciones, la ecológica y la digital, y desenvolverse en un marco de acrecentada competencia internacional. Por ello, reclama una política industrial ambiciosa, alineada con la que desde hace algunos años se está definiendo desde las diversas instituciones de la Unión Europea (UE), bajo el impulso de Alemania y Francia.

El Fondo de Recuperación Europeo debe facilitar la implantación de esta política industrial. Con este fin, en sus componentes de política industrial, se está trabajando de forma intensa para lograr una profunda transformación de la cadena de valor de los sectores estratégicos a partir de la tracción que ejercen las grandes empresas, apoyadas en los centros de generación de conocimiento, sobre las correspondientes cadenas constituidas fundamentalmente por pymes. Los principales objetivos de gasto son las

transiciones ecológica y digital, pero no se excluyen otros necesarios ámbitos de actuación. Se busca que a través de la digitalización se impulse la productividad y la competitividad, en paralelo con el compromiso de lucha contra el cambio climático a través de la eficiencia energética y la descarbonización de los procesos industriales. Esta ambiciosa política industrial exige dotar de más y mejores instrumentos de intervención y gestión a todas las Administraciones públicas.

La reindustrialización es una tarea más urgente para aquellas regiones más afectadas por la pandemia y que más lejos se encuentran de los niveles de producción alcanzados antes de la Gran Recesión, en 2008. Es el caso de Andalucía, Asturias, Baleares, Canarias y Castilla-La Mancha. Pero también de Extremadura, Galicia o Madrid, estas últimas menos afectadas por la pandemia, pero alejadas de sus mejores registros en lo que va del siglo XXI.

Para ahondar en las características de la industria española, sus fortalezas y debilidades, y para definir varios de los contenidos de la política con la que enfrentar el reto industrial, este monográfico de *Información Comercial Española, Revista de Economía*, número 919, incluye ocho artículos, de los que, a continuación, se ofrece una breve síntesis.

El monográfico se abre con un artículo de **Rosario Gandoy Juste** y **Belén González-Díaz** titulado «La progresión de la industria española en cadenas transfronterizas de producción», que analiza los considerables progresos logrados por la industria española en su inserción en Cadenas Globales de Valor (CGV). Utilizando los datos de comercio internacional de bienes intermedios que ofrece la OCDE, para el período 2008-2019, las autoras constatan un cambio en la forma de inserción de España en las CGV, consistente en una mayor exportación de *inputs* intermedios y una menor importación de ellos, lo que interpretan como un cierto *upgrading* en la posición de España en las mencionadas CGV, que hace más semejante su economía a la de otras economías avanzadas. Destacan, así mismo, los progresos logrados en la inserción en las CGV de los sectores de mayor contenido tecnológico, como farmacia, aeronáutica, química o equipos médicos.

A continuación, se recoge un artículo de **Joan Ramon Rovira Homs** que lleva por título «Integración, deslocalización y creación de valor en la industria europea (2000-2018)». El autor analiza, pormenorizadamente, el crecimiento de la industria europea durante el período 2000-2018, de claro avance en la integración entre las economías europeas, tratando de aislar el papel de la deslocalización de la actividad productiva desde unos países hacia otros. En su análisis, sitúa a España, junto a los países que ocupan las franjas occidental y meridional de Europa, entre los afectados por este proceso de deslocalización, en favor de los países del Centro y del Este de la UE. Concluye que, para converger con las economías europeas más productivas, los sectores público y privado de la economía española deberían cooperar de manera eficaz en el diseño y la aplicación de una estrategia industrial a largo plazo que comprometa al conjunto de la sociedad con el desarrollo de una base educativa, científica y tecnológica a la altura de los países europeos más avanzados.

En tercer lugar, figura un artículo de **Rafael Myro** titulado «La industria española después de la pandemia». El autor enmarca el impacto de la pandemia sobre la industria española en la perspectiva más amplia del crecimiento de este sector durante los años ya transcurridos del siglo XXI, en los que también se ha visto muy afectado por la Gran Recesión. Apuesta por un proceso de reindustrialización, para el que define, primero los objetivos que deberían establecerse, y después el papel que habría de otorgarse a una política industrial de nuevo cuño, más ambiciosa y mejor pertrechada de medios e instrumentos.

El cuarto artículo incluido en este número ha sido escrito por **Emilio Huerta, Ester Martínez-Ros y Vicente Salas Fumás** y lleva por título «Un lugar para la empresa en la política industrial». Examinando algunas magnitudes indicativas del dinamismo empresarial español, poco resiliente y muy sensible a las perturbaciones, los autores concluyen que las empresas españolas se han construido sobre los viejos paradigmas de gestión y gobierno que se están mostrando crecientemente obsoletos para enfrentarse a los nuevos desafíos de la competencia. En consecuencia, consideran que la política industrial debería centrarse precisamente en cómo deben abordar tales desafíos. Con este fin, se proponen actuaciones y programas que mejoren la capacidad de gestión y dirección de las empresas y su capital organizacional; que modernicen la política de defensa de la competencia y la política tecnológica; y que impulsen la coordinación y cooperación de los agentes públicos y privados en los campos de la innovación y el emprendimiento.

El siguiente trabajo, quinto en el índice, se titula «Industria y transición energética». Su autor, **Diego Rodríguez Rodríguez**, ofrece un amplio panorama acerca de los retos que supone la primera de las dos grandes transiciones en marcha, la energética, para el sector industrial. De una parte, describe la evolución de la demanda de energía por parte de este sector, evaluando las posibilidades y limitaciones que presenta su transformación, e insistiendo en la importancia de aprovechar las ganancias de competitividad asociadas a los menores precios de las nuevas energías. De otra parte, analiza los efectos tractoros que la transición energética podría tener sobre la producción de bienes industriales. Adicionalmente, el autor presta una especial atención al caso de la industria del automóvil, dado su papel central en los profundos cambios que va a experimentar la movilidad de las personas y los bienes.

El sexto artículo lleva por título «Transición digital en la industria europea» y es obra de **Javier Serrano, Diego Vizcaíno y Bohdan Kalinichenko**. Los autores analizan los efectos potenciales de la digitalización, la segunda gran transición en curso, sobre las empresas, examinando los diferentes aspectos de su funcionamiento en los que incide, desde la configuración y organización de los negocios hasta la productividad, el empleo y los salarios. También señalan las exigencias de inversión y cualificación laboral que su implementación requiere. A continuación, analizan los niveles de digitalización alcanzados por los países europeos, que resultan inferiores a los exhibidos por EE UU y China, lo que podría atribuirse, al menos parcialmente, a las barreras regulatorias europeas,

especialmente en el uso de datos. España no resulta muy bien parada en la comparación con los países europeos más avanzados, ni en el porcentaje de empresas que utilizan servicios en la nube, ni en el de las que usan *big data*, ni en el *stock* de robots por empleado que poseen.

El siguiente artículo incluido en el monográfico es obra de **Juan Ignacio Moratinos Alonso** y **Ana Rosa Bofill Morientes**, y se titula «La financiación de la industria». Los autores muestran con datos obtenidos de la Central de Balances del Banco de España que la financiación a largo plazo, que es fundamental para el crecimiento de la empresa industrial, no ha estado adecuadamente resuelta por el sistema financiero, de forma que las empresas han debido financiar sus activos fijos principalmente con sus fondos propios. Como consecuencia, la industria no habría alcanzado todo su crecimiento potencial. Por ello, consideran que existe un fallo de mercado que obliga a promover vías públicas de financiación de las inversiones en activos fijos, señalando que esta es la estrategia actualmente seguida por muchos países de nuestro entorno, incluso en casos en los que el sector industrial se encuentra más desarrollado.

Cierra el número un artículo de **Juan Mulet Meliá** dedicado al aspecto clave de toda política industrial para un país desarrollado, la política de innovación. Su título es «La política de innovación, un nuevo centro de la política industrial». Tras una reflexión conceptual sobre la política de innovación, su papel dentro de la política industrial y la medición de sus resultados, el autor estudia la política de innovación en España, resaltando su anormalidad en términos comparados, visible a través de diferentes rasgos, especialmente de un reducido gasto de I+D, sobre todo del financiado y realizado por las empresas. Su conclusión es que el sistema de innovación español es pequeño para una economía como la española. Su funcionamiento como generador de conocimiento es eficiente, pero es mucha menor su capacidad de generar productos y servicios innovadores. Considera el autor que corregir esta situación será difícil si no aumenta la actitud innovadora de las empresas y si los gobiernos no activan políticas que induzcan a los empresarios a asumir los riesgos de la innovación.