

INTRODUCCIÓN

Con la expresión industria tradicional se quiere hacer aquí referencia al conjunto formado por los sectores manufactureros cuya producción requiere de un esfuerzo tecnológico comparativamente menor, porque se basa en tecnologías y diseños más estandarizados, y se enfrenta a una demanda menos dinámica. Ambos aspectos, esfuerzo tecnológico y expansión de la demanda, están relacionados, porque en aquellas ramas industriales donde la innovación resulta más fructífera, surgen nuevos productos que abren nuevos mercados, estimulando la demanda. De una forma más precisa, estos sectores suelen denominarse de demanda débil y contenido tecnológico bajo. Mas concretamente, se está haciendo referencia a las siguientes actividades industriales: metálicas básicas, construcción naval, transformados de productos no metálicos (cerámica, cemento, vidrio), alimentación, textil, confección, cuero, calzado, madera y muebles.

Los sectores mencionados poseen otras muchas características en común, aparte de las que hemos elegido para agruparlos, algunas de las cuales interesa destacar aquí. Comparados con los de mayor esfuerzo tecnológico y de demanda más expansiva, son más intensivos en mano de obra, y por ello particularmente sensibles al coste del trabajo, más dependientes de los recursos naturales y satisfacen principalmente demandas de consumo final o de bienes de uso intermedio. Además, requieren una menor dimensión de los establecimientos productivos y presentan una menor propensión a las relaciones internacionales, tanto a través del comercio como de la inversión extranjera.

Por su menor exigencia de escala productiva, y su mayor dependencia de un bajo coste del trabajo y de la abundancia de recursos naturales, estos sectores son los que primero se desarrollan en un país que empieza a industrializarse y, por ello, conforman su industria tradicional, entendida ahora en el sentido más convencional de esta expresión, el de industria primera o más antigua.

Algunos países, como España, acaban desarrollando una especialización en este tipo de industria, aprovechando quizá la bondad de sus recursos naturales y las economías de aglomeración generadas a lo largo de un periodo de desarrollo relativamente corto en el tiempo. El valor añadido industrial de España descansa aún hoy casi en un 60 por ciento en este tipo de industria, en la que destacan por su elevado peso las actividades de alimentación. Las exportaciones se nutren, también en un tercio, de su gran diversidad de productos. Además, la industria tradicional es el reflejo de la capacidad empresarial autóctona, cimentada en el ahorro de los residentes, mientras que el capital extranjero ha auspiciado sobre todo la industria que requiere de un mayor esfuerzo tecnológico.

La especialización en la industria tradicional es muy sensible a la emergencia de nuevas potencias industriales, debido a que el desarrollo pionero de ellas se basa en ese tipo de actividades, en las que, merced a reducidos salarios, alcanzan una elevada competitividad. En este sentido, los últimos 20 años han sido cruciales: testigos de una globalización creciente de los mercados y de un amplio desarrollo de los países asiáticos. La elevada competencia que estos poseen en tales industrias se ha visto reforzada durante la década de los años 1990 por la recuperación de algunas economías latinoamericanas y por la de los países de la Europa Central y Oriental. Esto quiere decir que el escenario internacional en el que se desenvuelve hoy la industria tradicional es de intensa globalización y máxima competencia.

Para hacer frente a la creciente competencia, basada principalmente en bajos salarios, las empresas de los países más desarrollados tienen que transformarse profundamente en todas sus dimensiones. Han de mejorar la calidad de los productos, diferenciándolos de los de sus rivales, escapando así de la competencia exclusivamente basada en costes. Para ello, han de incrementar su esfuerzo tecnológico y mejorar sensiblemente la cualificación media de sus trabajadores, elevando el número de investigadores. Han de mejorar también su proceso productivo, en orden a reducir costes inter-

medios y de mano de obra. En fin, han de internacionalizarse, para beneficiarse de los bajos costes de la mano de obra y de las posibilidades de expansión que ofrecen las zonas emergentes.

La industria tradicional española mantiene una elevada capacidad expansiva porque ha acometido el proceso de renovación y transformación señalado. Éste le ha permitido hasta ahora sortear aceptablemente todas las amenazas que han ido surgiendo. Pero surgirán otras, y quizás con más fuerza aun. Por ello, resulta imprescindible repasar lo hecho y las tareas pendientes. Ese es precisamente el objetivo de esta monografía de **Economía Industrial** que, coordinada por **Rafael Myro**, incluye 25 artículos en cuya elaboración han participado 40 especialistas.

Una parte importante de los artículos que en ella se recogen ofrece una perspectiva general de la industria tradicional, guiada por el objetivo de delimitar las estrategias de crecimiento y competitividad seguidas en las diferentes actividades, así como definir los logros alcanzados y apuntar los retos futuros. Estos trabajos se agrupan, según el aspecto al que se presta una atención principal en el análisis abordado, bajo los cuatro epígrafes siguientes: crecimiento y competitividad, internacionalización, dinámica empresarial, e impactos espaciales.

De los tres artículos incluidos en el apartado correspondiente al crecimiento y la competitividad, el primero de ellos entra de lleno en el comportamiento de la industria tradicional con respecto a ambos factores. **Rosario Gandoy Juste y Belén González Díaz** ponen de manifiesto el notable dinamismo experimentado por las manufacturas tradicionales desde mediados de la década de los noventa. La mejora competitiva se ha sustentado en el esfuerzo empresarial por diferenciar sus productos y ofrece estos con mejor calidad/precio. En la misma dinámica de progreso y para el mismo periodo cabe situar la conclusión del trabajo sobre innovación tecnológica de **Antonio Fonfría Mesa**, si bien este autor subraya en paralelo el todavía insuficiente nivel innovador de nuestras empresas.

Cierra este apartado **Francisco Más Verdú** con una revisión de la política española desarrollada durante los últimos años en relación con la industria tradicional, que califica de frágil, tanto por la pobreza de recursos destinados a la promoción como por los instrumentos utilizados.

Al apartado anterior le siguen tres análisis sobre la internacionalización de la industria tradicional española, correspondiendo el primero a **Carmen Díaz Mora y Belén González Díaz**. Las autoras registran el ascenso de nuestro país dentro de la Unión Europea en la especialización de manufacturas intensivas en productos naturales y mano de obra poco sofisticada, con la correspondiente mejora de la competitividad y la inevitable ampliación de las desventajas comerciales, un comportamiento que ha comenzado a rectificarse en los últimos años. Por el contrario, la inversión directa española en el exterior ha seguido una extraordinaria progresión en el último quinquenio, con un protagonismo muy notable de la industria tradicional, una etapa que ha coincidido con un debilitamiento progresivo de la toma de posición del capital extranjero en nuestro país, según constata **Carlos Manuel Fernández-Otheo** en otro de los trabajos.

En este contexto no podía faltar el análisis sobre la incidencia del fenómeno chino en nuestro país. **María Luisa Martí Selva y Rosa Puertas Medina** apuestan por un posicionamiento español ante el entorno económico internacional caracterizado por el protagonismo de China, hacen hincapié en la necesidad de reducir el sostenido déficit comercial español, especialmente preocupante para la industria tradicional, tan abundante en mano de obra, y exponen qué medidas se están adoptando para combatir la invasión de los productos procedentes del gigante asiático.

Figuran a continuación dos trabajos centrados en la dinámica empresarial experimentada por la industria madura en los últimos años. En uno de ellos, **Mónica Martín Bofarull y Agustí Segarra Blasco** exponen la evolución del parque en España entre 1996 y 2001, tanto desde un punto de vista sec-

torial como por tamaños, revelando una fuerte rotación e identificando algunas de las cualidades que sostienen a las que más han sobrevivido. En el otro, **Tomás Ruiz Céspedes** examina los procesos de formación de los mayores grupos empresariales y sus consecuencias sobre la concentración de oferta, eficiencia y rentabilidad. El autor acompaña su trabajo con un informe de gran valor para identificar cada uno de los grandes grupos de la industria tradicional existentes en España.

El último de los epígrafes que estructuran esta primera parte de la monografía se centra en el impacto de la localización en la industria tradicional. **Josep María Arauzo Carod** y **Elisabet Viladecans Marsal** estudian la distribución territorial de estas industrias a lo largo de la segunda mitad del siglo veinte, prestando especial atención a los factores que han podido actuar sobre los cambios de los niveles de concentración y especialización geográfica, vinculando ésta de forma adicional con la capacidad exportadora. En la misma línea, **Ángel Alañón Pardo** describe el comportamiento y la especialización espacial de las actividades tradicionales entre 1955 y 1995, haciendo recaer en las externalidades espaciales buena parte de la productividad de las mismas.

Hasta aquí lo que puede definirse como la primera parte de la monografía. A la visión horizontal de la industria tradicional sucede un segundo grupo de artículos no menos amplio, que completa el panorama monográfico en un sentido vertical, con un análisis individual y pormenorizado de la situación y los problemas que afrontan los diversos subsectores de la industria tradicional. Los trabajos se agrupan distinguiendo cuatro tipos de actividades: en primer lugar, aquellas en las que ha predominado la empresa pública; en segundo lugar, las que forman el núcleo más sólido de la especialización española; en tercer lugar, las industrias textiles, de notable presencia entre nuestras manufacturas tradicionales, y, finalmente, un grupo heterogéneo de sectores también relevantes en nuestra tradición industrial, aunque de difícil homogenización clasificatoria.

Los sectores analizados en el contexto de la empresa pública se corresponden con las tres industrias con más protagonismo en la reconversión industrial. **Ignacio del Rosal Fernández** sintetiza el proceso reconversor de la industria del carbón y proyecta su futuro en el contexto de la política energética de la Unión Europea, con la conclusión de que su dependencia de lo público sigue siendo dramática. Tampoco el largo proceso reconversor acaba de despejar las incógnitas del futuro de la industria naval, como pone de manifiesto **José Luís Cerezo** al repasar la evolución de este sector en los últimos años, víctima de la competencia desleal del Extremo Oriente, de la caída de la demanda y de los altos costes fijos de nuestros astilleros. Otra es la conclusión de **Mikel Navarro Arancegui** sobre la siderurgia que, de las graves pérdidas y carencia de competitividad de finales de la década del 70 del pasado siglo, ha pasado a presentar beneficios y ser competitiva con respecto a las del resto de Europa, gracias a la reconversión y posteriores procesos de privatización, concentración empresarial e internacionalización.

Entre los que tradicionalmente han caracterizado a la industria tradicional española hemos seleccionado cinco subsectores: agroalimentario, calzado, cerámica, cemento y mármol. **Azucena Gracia y Luis Miguel Albisu** subrayan el alto grado de incidencia de la liberalización de los mercados y la internacionalización de la economía en la evolución de la industria agroalimentaria española, un reto afrontado con éxito a través de la generación de productos de mayor valor añadido y eficiencia exportadora. También la industria del calzado se ha visto obligada a generar valor añadido en sus productos e intensificar su presencia exterior para mantener su posición de coliderazgo europeo, como ponen de manifiesto **Enrique Tortajada Esparza, Ignacio Fernandez de Lucio y Joseph Antoni Ybarrá Pérez**. En el competido y globalizado mercado internacional del calzado, España destaca por calidad, diseño y dinamismo comercializador, características que diferencian las producciones de los países líderes de las de los nuevos productores.

Aunque el cemento, las baldosas cerámicas y el marmol coinciden en suministrar a un mismo cliente principal como es la construcción, divergen en cuanto a tecnología, dimensión empresarial y mercados. Mientras **Salvador Gil Pareja y Rafael Llorca Vivero** describen como la in-

industria de baldosas cerámicas española ha logrado cuajar en Castellón un distrito industrial muy competitivo, que acapara una cuarta parte del mercado mundial y **Ana Rosado Cubero** proyecta un futuro optimista para la industria cementera nacional, cuya producción cada vez en poder de menos propietarios es absorbida por la pujante construcción nacional, **Anselmo Carretero Gómez** ve necesaria la actualización tecnológica y la internacionalización del sector del marmol, que, no obstante, ya ha cumplido dos décadas de expansión de la mano de la creciente estima por las piedras ornamentales

Cuatro trabajos se encuentran en el sector textil español, actualmente en una encrucijada difícil como consecuencia de la liberalización del comercio internacional que le enfrenta a competidores de bajo coste. En el primero de los trabajos, **María Teresa Costa y Néstor Duch** ponen de manifiesto que las sucesivas reconversiones textiles no han evitado un presente sectorial de demanda débil, contenido tecnológico bajo, intenso en mano de obra que, además, ha de afrontar en 2005 la finalización del acuerdo multifibras. Aún así, es una industria que compite en el exterior y con éxito en algunos casos de confección, una actuación que debe mejorar frente a los productos de bajo precio procedentes de países de bajo coste. Para ello es necesario intensificar la cooperación constante entre empresas de tamaño demasiado reducido, la renovación sistemática frente a la supremacía del consumidor en el mercado. A parecidas conclusiones llegan **María José Moral y Consuelo Pazo** en otro trabajo, si bien enfatizando la debilidad de que adolecen ambas actividades ante la competencia internacional que se avecina, especialmente en el textil.

En el tercero de los artículos sobre el textil, **Enrique Masiá Buades y Josep Capó Vicedo** describen la evolución del segmento industrial de productos para el hogar que atraviesa por una situación de creciente dificultad en sus exportaciones, tradicionalmente la mitad de sus ventas, lo que está induciendo un cambio de enfoque estratégico en la organización productiva de las empresas hacia la consecución de un valor añadido creciente en todas las fases del ciclo producto-cliente final. Los mismos autores, junto a **Manuel Expósito Langa**, describen en el cuarto trabajo la experiencia de gestión del conocimiento desarrollada en el *cluster* textil valenciano, como el factor de gestión de más eficiencia para afrontar la competencia global, los rápidos desarrollos tecnológicos y los efímeros ciclos de vida del producto, que caracterizan al sector.

Para finalizar, la visión de otros sectores de tradicional arraigo en España, como son los del mueble, el juguete y las artes gráficas. **José Manuel Boronat Ramón, Jesús Navarro Campos y Javier Iborra Casanova** describen la evolución de la producción española de mobiliario, que se ha duplicado en la última década, consolidando una situación progresivamente estable en el comercio exterior. Los autores abogan, sin embargo, por un nuevo modelo de negocio para poder afrontar la competencia en precios que llega de fuera. Sugieren la máxima consideración para los gustos del consumidor final, atención al diseño, la cooperación y complementariedad dentro de los *clusters* industriales, y suficiente flexibilidad para anticipar los cambios necesarios. Caracterizado por pequeñas empresas que generan la segunda producción más importante de Europa, el sector del juguete también está inmerso en afrontar el reto que plantean los bajos precios de productos provenientes de países emergentes, así como de la estacionalidad que define sus producciones. **Francesc Hernández Sancho** describe esta situación y se muestra partidario de que, para mantener la competitividad, los jugueteros diversifiquen sus producciones, se especialicen y cooperen al máximo.

Por lo que se refiere a las artes gráficas, **José María Guijarro y Jorge** expone un sector en franca progresión durante la última década, si bien asentado sobre una atomización empresarial fuertemente tradicional en su organización y funcionamiento, aspecto que cada día le separa más del modelo europeo. También destaca el autor el enorme esfuerzo de renovación tecnológica realizado en los últimos años y que, frente al desafío que supone la vertiginosa progresión del universo multimedia, es necesario entrar en las nuevas gamas de servicios.