



INSTITUTO UNIVERSITARIO  
de Análisis Económico y Social



Universidad  
de Alcalá

www.iaes.es

---

## Desindustrialización *versus* Terciarización: del aparente conflicto a una creciente integración

*Juan R. Cuadrado-Roura*

**SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO**  
**08/2016**

---

## DESINDUSTRIALIZACIÓN VERSUS TERCIARIZACIÓN: DEL APARENTE CONFLICTO A UNA CRECIENTE INTEGRACIÓN<sup>1 2</sup>.

### RESUMEN

La desindustrialización, entendida como el retroceso del peso del sector industrial en términos de PIB y de empleo, es un hecho en la mayoría de los países avanzados y también en España. Al propio tiempo, los servicios no han dejado de crecer y su participación en la economía – PIB y empleo – se sitúa en bastantes países alrededor del 75%. No han faltado interpretaciones que han vinculado directamente la 'terciarización' y la 'desindustrialización', otorgando incluso a los servicios el papel del 'culpable de la trama', como en las obras teatrales más tradicionales. El artículo pretende mostrar que esto último es, en buena parte, erróneo. De hecho, lo que se observa en todas las economías, y también en el caso de España en el que se centra el artículo, es un proceso de progresiva integración de las manufacturas y los servicios, como parte de una trayectoria que conduce hacia una economía y una sociedad de carácter 'serv-industrial'

**Palabras clave:** Desindustrialización, servicios, cambios empresariales, economía serv-industrial.

### ABSTRACT

Deindustrialization, understood as the lost of weight for the industrial sector in terms of GDP and employment, is a fact in most of the advanced countries and also in Spain. At the same time, services have continued to grow and their participation in the economy -GDP and employment - is in a lot of countries around 75%. There has been some interpretations that have directly linked 'tertiarization' and 'de-industrialization', even giving services the role of 'guilty of the plot', as in more traditional theater plays. The article aims to show that this position is, to a large extent, erroneous. In fact, what is observed in most of the world economies, and also in the Spanish case in which the article is focused, is a process of progressive integration of manufacturing and services, as part of a path that leads to an economy and society that could be calle as 'serv-industrial'.

**Keywords:** Deindustrialization, services, business changes, serv-industrial economy.

---

<sup>1</sup> Algunas de las ideas incluidas en este artículo fueron desarrolladas en Cuadrado-Roura (2016). Sin embargo, el enfoque del presente texto y el de dicho artículo son diferentes, aunque lógicamente hay coincidencias.

<sup>2</sup> Este trabajo se incluirá en un monográfico de la revista 'Economistas' del Colegio de Economistas de Madrid, a publicar a finales de 2016.

## AUTOR

**JUAN R. CUADRADO-ROURA** Catedrático Em. de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá. Ex Presidente de la Asociación Regional de Ciencias Europeas. Fundador-Director del IAES, Instituto de Análisis Económico y Social, Instituto Universitario de la UAH. También es Director del Programa de Doctorado en Derecho y Economía de la Universidad Camilo José Cela de Madrid.

## ÍNDICE

Índice .....	4
1. Introducción .....	5
2. El contraste entre las posiciones sobre la 'desagrarización' y la 'desindustrialización' .....	8
3. Un proceso complejo, cuyas causas están cada vez más claras .....	9
4. La expansión de los servicios y el incremento de las interrelaciones industria-servicios .....	12
4.1. 'Externalización' de servicios e integración industria-servicios.....	13
4.2. Las industrias suministran bienes y... cada vez más servicios.....	16
5. Notas finales .....	19
6. Referencias bibliográficas .....	20

## 1. INTRODUCCIÓN

**E**l intenso proceso de ‘terciarización’ que ha registrado la economía española durante las últimas décadas constituye un hecho indiscutible, refrendado ampliamente por los datos. Sólo cabe recordar que en 1970 las personas empleadas en el sector servicios representaban el 36,5% del número total de ocupados en España y que el valor de su producción equivalía al 46,2% del total español, porcentajes que en 2015 fueron ya, respectivamente, el 76,2% de todas las personas ocupadas y el 74,9% del PIB a precios corrientes.

Desde hace bastantes años, los servicios ocupan, y de forma muy destacada, la primera posición en la estructura productiva del país. Hay que señalar, además, que el proceso de avance de los servicios en la estructura económica ni siquiera se interrumpió durante las fases de crisis que ha sufrido la economía española a lo largo del extenso período 1970-2015. En la reciente y profunda crisis que ha padecido la economía española se produjo una elevada pérdida de empleos en las actividades de servicios (con una disminución de algo más de cuatro millones de ocupados en el sector entre 2008 y 2013), pero la destrucción de puestos de trabajo fue también muy importante en los demás sectores (particularmente en la industria y la construcción), lo cual contribuyó a que los servicios mantuviesen e incrementasen incluso su peso en la estructura del empleo de nuestra economía. Al cerrar el 2º trimestre de 2016 el empleo terciario casi alcanzó los 14 millones de personas, cifra que supera en más de tres millones el número de ocupados del sector en 2010, si bien la cifra actual todavía no ha alcanzado los más de 15 millones de ocupados del 2015. (ver cuadro 1).

Cuadro 1  
Cambios en el total de ocupados en España por sectores  
(2000, 2008, 2016)

	Total ocupados (miles)			Variación (miles)		
	2000	2008	2016(2t)	2000-	2008-16	2000-
<b>Agricultura y Pesca</b>	984,8	820,4	760,2	-164,4	-60,2	224,6
<b>Industria</b>	3.074,8	2.992,4	2.497,1	-82,4	-495,3	-577,7
<b>Ind. Manufacturera</b>	2.887,6	2.758,0	2.300,8	-129,6	-457,2	-586,8
<b>Resto Industria</b>	187,2	234,4	196,3	47,2	-38,1	9,1
<b>Construcción</b>	1.858,3	2.415,6	1.077,2	557,3	-1.338,4	-781,1
<b>Servicios</b>	10.773,1	15.095,7	13.965,5	4.322,6	-1.130,2	3.192,4
<b>Total</b>	<b>16.691,0</b>	<b>21.324,1</b>	<b>18.301</b>	<b>4.633,1</b>	<b>-3.023,1</b>	<b>1.610,0</b>

Fuente: INE y elaboración propia

La cara opuesta de esta moneda es el sector industrial, que ha descrito un camino claramente inverso al de los servicios. En 1970, la industria española (agregando manufacturas, energía y otros) empleaba al 25,3 por 100 del total de las personas ocupadas en el país, porcentaje que en 2015 ha pasado a ser del 13,6 por 100 (12,2%, aproximadamente, empleados en manufacturas, y un 1,3% para el resto de la industria, incluidas las ramas energéticas)<sup>3</sup>. Asimismo, el retroceso que ha experimentado el peso relativo de la industria en el PIB español ha sido muy importante. En 2015, las manufacturas y la energía sólo contribuyeron con un 17,1 por ciento al PIB español a precios corrientes, cuando en 1970 dicho porcentaje era el 34 por 100 y en 1980 todavía se mantenía en el 28,6 por 100<sup>4</sup>. En algo más de cuatro décadas, la industria ha perdido, pues, más del 50% del peso que tenía su contribución a la producción nacional. Todo ello a pesar de que la productividad media de este sector se ha mantenido prácticamente siempre por encima del resto y que el valor total de su producción ha mantenido – salvo pequeños períodos – una trayectoria creciente.

<sup>3</sup> Tomamos como referencia la base de datos del INE, 2016.

<sup>4</sup> Cuando se utilizan y comparan diversas fuentes la participación de los sectores en el total de la producción muestra algunas discrepancias, ya se trate de las cifras de la CN (INE), de la OECD o de EUKLEMS, por ejemplo. Dichas diferencias se deben, generalmente, a las diferencias en la computación y estimaciones por ramas productivas, pero también a los cambios metodológicos y del año base utilizados en cada caso.

Cuadro 2

**Estructura de la producción en la economía española 1970-2015 (en %)**

	<b>Agricultura y pesca</b>	<b>Industria/energía</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>
<b>1970</b>	11,0 %	34,0 %	8,8 %	46,2 %
<b>1980</b>	7,0 %	28,6 %	7,9 %	56,5 %
<b>1990</b>	5,5 %	25,1 %	8,8 %	60,6 %
<b>2000</b>	4,1 %	20,6 %	10,1 %	65,2 %
<b>2010</b>	2,6 %	17,2 %	8,8 %	71,4 %
<b>2015</b>	2,5 %	17,1 %	5,5 %	74,9 %

Fuente: INE (2016)

Cuadro 3

**Estructura del empleo en la economía española 1970-2015 (en %)**

	<b>Agricultura y pesca</b>	<b>Industria/energía</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>
<b>1970</b>	29,3 %	25,3 %	8,9 %	36,5 %
<b>1980</b>	18,6 %	27,2 %	9,3 %	44,9 %
<b>1990</b>	11,5 %	23,7 %	9,8 %	55,0 %
<b>2000</b>	6,8 %	18,8 %	12,0 %	62,4 %
<b>2005</b>	5,3 %	16,2 %	13,8 %	64,7 %
<b>2010</b>	4,6 %	13,8 %	9,3 %	72,3 %
<b>2015</b>	4,3 %	13,6 %	5,8 %	76,2 %

Fuente: INE (2016)

El principal objetivo de este artículo es mostrar, precisamente que, si bien existe una cierta interrelación entre la creciente terciarización y el retroceso del peso de la industria, esta visión es en buena parte errónea por varias razones. En primer lugar, porque la expansión de los servicios obedece a algunas causas que le son propias y que resumiremos brevemente; y, por otra, porque el retroceso del sector industrial en los países más desarrollados tiene también algunas causas que son propias y muy ligadas a la evolución de la economía internacional. Además, si algo ha ido quedando cada vez más claro en todas las economías hasta ahora llamadas 'industrializadas' es que, en las últimas décadas, las interrelaciones industria-servicios o servicios-industria se han intensificado claramente y con bastante seguridad lo seguirán haciendo en los próximos años. De hecho, como hemos sugerido en otros trabajos sobre el tema, lo que ha ocurrido es que estamos avanzando cada vez más hacia una economía 'serv-industrial'.

## 2. EL CONTRASTE ENTRE LAS POSICIONES SOBRE LA 'DESAGRARIZACIÓN' Y LA 'DESINDUSTRIALIZACIÓN'

La disminución del empleo y del peso de la producción agraria, forestal y de pesca, que se inició hace bastante más de un siglo en la mayor parte de las economías hoy calificadas como 'avanzadas', preocupó mucho menos que el más reciente retroceso del sector industrial. El análisis e interpretación del llamado proceso de 'desagrarización' y sus principales causas dio lugar a una amplia literatura que lo vinculó a diversos factores, entre los cuales figuraron: los cambios experimentados por la demanda relativa de alimentos y productos agrarios por parte de la población; la reducción relativa de la demanda de dichos productos por parte de las industrias transformadoras; la creciente capitalización del sector y los avances tecnológicos, que provocaron la sustitución de mano de obra agraria por equipos; los avances biológicos y de fertilizantes que permitieron ampliar las producciones sin tener que emplear más trabajadores; etc.

Sin embargo, a pesar de los costes personales y sociales que acarrea el reajuste del sector agrario (migraciones campo-ciudad; desempleo...), el hecho se consideró generalmente como algo muy positivo, e incluso deseable, puesto que la reducción de las actividades agrarias y asimiladas tenía como contrapartida el desarrollo de la industria, un hecho calificado a su vez como muy positivo y que formaba parte del cambio estructural 'necesario' para impulsar un mayor crecimiento de las economías.

El retroceso que ha experimentado el sector industrial desde finales de los sesenta hasta la fecha ha preocupado bastante más que la 'desagrarización', aunque no es menos cierto que ha afectado a un número de países bastante inferior. De hecho, la literatura sobre este tema, que enseguida se calificó como 'desindustrialización', tuvo desde un principio un tono mucho más negativo y pesimista. Algunas de las hipótesis que se plantearon al principio como posible explicación tomaron como referencia los casos del Reino Unido, EEUU y Holanda, y fueron más tarde superadas.

Una de las primeras fue la que relacionaba la progresiva reducción del peso de la industria con los efectos de desplazamiento que provocaba el sector público en las economías de economía mixta (Bacon y Eltis, 1976), lo cual se vinculaba al crecimiento del empleo en las Administraciones Públicas debido al intervencionismo y a la creciente demanda de servicios sociales vinculada a la expansión del estado de bienestar (Bowles y Gintis, 1981), que se apropiaba de recursos financieros y del trabajo cualificado necesarios para el desarrollo del sector industrial. Otra aproximación que surgió muy pronto consistía en

vincular el proceso de innovación tecnológica a la aparente desindustrialización, principalmente en términos de empleo. Pavit (1980), sostuvo que dicho proceso era el resultado de la modificación del funcionamiento del círculo 'virtuoso' entre progreso técnico, producción, productividad, demanda e inversión y ocupación, como consecuencias de las innovaciones tecnológicas que empezaban a desarrollarse. Los efectos de estas sobre el empleo determinaban ya una reducción de la fuerza laboral empleada en la industria y un aumento de la relación capital/trabajador y capital/producto. El retroceso del empleo industrial tenía así como contrapartida un aumento de la ocupación en el sector terciario, ante la necesidad de reabsorber el desempleo generado y de relocalizar el capital en actividades (de servicios) que ofrecieran una mayor rentabilidad.

Cada una de estas tesis y alguna más de carácter más descriptivo que explicativo, como las vinculadas a la visión de D. Bell y el potencial desarrollo de la sociedad posindustrial (Bell, 1973), podía contribuir – quizás – a explicar alguna porción del retroceso del sector industrial, pero actualmente hay consenso en afirmar que las causas del proceso son bastante más complejas y que en cada país han concurrido vectores explicativos algo diferentes.

### **3. UN PROCESO COMPLEJO, CUYAS CAUSAS ESTÁN CADA VEZ MÁS CLARAS**

**A**ctualmente existe un amplio consenso en los tres factores que explican la evolución negativa del peso relativo de la industria en las economías más desarrolladas: i) el cambio estructural, que refleja la combinación de los incrementos de la productividad industrial y el retroceso de la demanda relativa de bienes industriales en relación con la de los servicios; ii) el papel del comercio internacional y de la creciente competencia exterior, que en bastantes economías afecta a la actividad del sector industrial en términos relativos<sup>5</sup>; y iii) la concurrencia de otros factores, como la externalización de servicios por parte de las empresas industriales y el proceso generalizado de terciarización del sector manufacturero (Lawrence y Edwards, 2013; Fariñas y otros, 2015)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Conviene subrayar que la aportación al PIB de la industria ha disminuido en términos relativos, pero que generalmente no lo ha hecho en valores absolutos. Sí que ha caído, sin embargo, el empleo en las actividades manufactureras e incluso en la producción de energía.

<sup>6</sup> En Fariñas et al (2015), cuyo trabajo tomamos como referencia, puede encontrar el lector una explicación más detallada de la que se presenta aquí sobre estos tres factores.

El cambio estructural citado en primer lugar se apoya en tres factores empíricamente constatados cuando se compara la evolución de la industria con la los servicios: la dispar evolución de la productividad; las diferencias en términos de precios de los servicios y las manufacturas; y la evolución relativa de la demanda de los bienes industriales con respecto a la de servicios. En general, aunque hay notables excepciones<sup>7</sup>, los incrementos de la productividad industrial deben traducirse – al menos a largo plazo – en una reducción de los precios relativos de los bienes, a la vez que tenderá a reducirse también el empleo en el sector. A ello se suma una lenta pero clara caída de la demanda de bienes en relación con la de servicios. Y todo ello da lugar a una reducción del peso relativo de la industria en el conjunto de la actividad económica.

Algunos autores, como Demmou (2010), Lawrence y Edwards (2013) y otros han subrayado estas diferencias en términos de productividad como la principal explicación del declinar de las industrias manufacturas. La razón es bastante clara: las manufacturas han tenido y tienen la capacidad de producir más que antes con menos personal, más tecnología y un equipamiento de capital por trabajador cada vez más elevado, lo cual contrasta con lo que sucede en los servicios, donde generalmente hay que aumentar el empleo para producir más servicios y, en bastantes de sus ramas, los efectos de la introducción de más capital y más tecnología son bastante inapreciables en términos de productividad, aunque sí mejoran la calidad del servicio prestado. Hay que dejar constancia, sin embargo, de que la afirmación general sobre la baja productividad de los servicios ha sido cuestionada en los últimos años al constatar empíricamente que algunas actividades de servicios alcanzan niveles de productividad que igualan a los mejores del sector industrial, precisamente por la introducción de capital y tecnología<sup>8</sup> (Ver, entre otros: Triplet y Bosworth (2004 y 2006); Pilat y Wöfl (2005); Peneder (2003); Maroto (2010); Maroto y Cuadrado- Roura, 2009)

Hay también diversos estudios que relacionan, simplemente el cambio estructural de las economías con los incrementos **de la renta por habitante**. Esto equivaldría a afirmar que la desindustrialización que se

---

<sup>7</sup> Los análisis sobre la productividad de los servicios permiten comprobar que algunas de sus ramas pueden alcanzar tasas de productividad equivalentes o superiores a las de muchas industrias. Este es el caso de algunos transportes y de los servicios financieros y algunas ramas de los servicios a empresas (Ver: Maroto A. y Cuadrado-Roura, JR (2009)).

<sup>8</sup> Hay que subrayar, por otra parte, que la medición de la productividad de los servicios siguiendo el mismo procedimiento de otros sectores es claramente cuestionable. Hay servicios en los que el aumento de la relación capital/trabajo y la incorporación de tecnología se reflejan en una mejor calidad del servicio, pero no en la productividad por trabajador estimada al modo convencional.

ha producido en los países más desarrollados responde a “un patrón en el que a partir de un cierto techo comienzan a observarse descensos en la participación del sector (industrial) en la actividad económica” (Fariñas y otros, 2015), lo cual se cumple en muchos países y también en España, aunque con algunas diferencias con respecto a la tendencia de la media de la OECD. Pero, realmente, la relación entre renta per cápita y desindustrialización explica bastante poco en términos de causalidad. Por este motivo hay que considerar que es la **conjunción con otros factores** lo que permite aproximar una explicación más aceptable, entre los cuales se encuentran el comercio internacional, la deslocalización de empresas desde los países más ricos hacia otros más pobres que ofrecen notables ventajas en cuanto a los costes de producción y/o por motivos medioambientales y, por último, el claro incremento de las interrelaciones industria-servicios que se ha venido produciendo.

El análisis de la **evolución del comercio internacional** muestra que las importaciones de bienes procedentes de otros países tienen un claro impacto en los sectores manufactureros más expuestos a la competencia internacional. En el caso de EEUU, se ha demostrado que las importaciones de productos manufacturados chinos han afectado a la supervivencia de algunas ramas industriales<sup>9</sup>. Conclusiones similares se alcanzan, aunque a un nivel más modesto, en el caso de España (Donoso y otros, 2014), utilizando datos provinciales y de comercio internacional.

En tercer lugar hay que mencionar varios factores que también han repercutido en la pérdida de posiciones de las manufacturas en bastantes países. Una de ellas es la tendencia a la **des-localización de industrias** hacia terceros países, en busca de unos costes de producción más bajos, salarios y coste sociales muy reducidos y menores cargas impositivas y medioambientales. Otra es, como demostraremos más adelante para el caso español, que **las empresas industriales son cada vez más demandantes de servicios**, que contratan a empresas externas y que alimentan la expansión del empleo y del valor de la producción en un buen número de ramas de servicios a empresas (consultoría, estudios de mercado, diseño, vigilancia, limpieza industrial, selección de personal,...) y de servicios a la producción (transporte, distribución, finanzas...). Junto a ello está también el hecho de que las empresas manufactureras – en especial las fabricantes de equipos y las más vinculadas a las nuevas tecnologías – están avanzando en una dirección que es relativamente nueva: no sólo producen los bienes materiales en los que están especializadas, sino que ofrecen y desarrollan servicios que aseguran su utilización más eficaz y más flexible. Este cambio, con implicaciones organizativas muy

---

<sup>9</sup> Ver: Autor et al (2013).

importantes por parte de las empresas, ha pasado a calificarse como 'servitización' de la industria, tema al que nos referiremos más adelante con un mayor detalle.

Todos estos últimos cambios, que en último término reflejan un proceso de creciente integración entre bienes y servicios, merecen que aportemos algunos comentarios sin duda importantes porque están marcando un proceso de creciente integración industria-servicios y no el de un enfrentamiento entre ambos sectores.

#### **4. LA EXPANSIÓN DE LOS SERVICIOS Y EL INCREMENTO DE LAS INTERRELACIONES INDUSTRIA-SERVICIOS**

Las interpretaciones que se dieron en el pasado a la expansión de los servicios han evolucionado claramente. Al principio los argumentos utilizados para explicar su crecimiento fueron bastante simplificadoros. Pero, en los últimos años se ha evolucionado hacia explicaciones que son más comprensivas y completas, aunque pueden reflejarse de forma algo distinta en cada país, tanto por sus características propias como por el estadio en que se encuentre su desarrollo económico.

Una de las primeras teorías se centró, como es sabido, en relacionar la creciente demanda de servicios con el aumento de los ingresos por habitante. Esta tesis la había anticipado ya el estadístico Ernst Engel en 1857, al estudiar la evolución del consumo de los ciudadanos a medida que sus ingresos aumentan, lo que da lugar a que determinados productos o servicios que con bajos ingresos eran inalcanzables, pasen a ser de uso o adquisición cada vez mayor cuando los ingresos del hogar o del individuo aumentan. Esta correlación entre ingresos y tipos de bienes y servicios que son objeto de gastos, se ha ido completando con la toma en consideración de otros factores que también influyen en la demanda de bienes y servicios. La influencia de los procesos de urbanización en el gasto en servicios es un hecho probado, por ejemplo. Como lo son la incorporación de la mujer al mercado laboral (que modifica los hábitos familiares, la necesidad de asistencia doméstica, las comidas fuera del hogar, la necesidad de guarderías infantiles, etc.), y los cambios en las pautas de comportamiento social vinculados a la educación, el gasto en cultura y viajes, los efectos de la introducción de los avances digitales, etc. Sin olvidar que la evolución de la pirámide de población – p.ej. el proceso de envejecimiento que estamos viviendo – influyen asimismo en el gasto en servicios y en los tipos de servicios demandados por los hogares y/o los individuos.

Una de las tesis sobre el crecimiento de los servicios que ha dejado mayor huella es, también, la que relaciona la expansión de los servicios con las diferencias relativas de productividad entre las manufacturas y los servicios. Este hecho, que ya lo había puesto de relieve J. Fourastié en 1949, se desarrolló con más fuerza en la literatura a partir de la aportación seminal de W. Baumol (1967), que no sólo anunciaba la 'enfermedad de los costes' (cost disease) en las relaciones entre sectores dinámicos (esencialmente las manufacturas) y sectores retardatarios (los servicios), sino que concluía que la expansión del terciario acabaría determinando que las tasas de crecimiento de las economías serían cada vez más bajas a medida que aumentara en ellas el peso de los servicios. Algunos análisis posteriores han cuestionado, como ya se ha señalado, la tesis de que la productividad de los servicios es siempre más baja que la media industrial. Los estudios realizados prueban que varias ramas de servicios obtienen niveles de productividad y tasas de crecimiento comparables, e incluso superiores, a la media de las manufacturas

Actualmente si bien se acepta que la evolución de la renta y el comportamiento diferencial de la productividad son dos factores que impulsan de forma importante la expansión de los servicios, la conclusión dominante es que el crecimiento del terciario en las economías avanzadas exige tener en cuenta, además de los dos ya citados, otros factores bastante diversos y cada vez más relevantes, como el papel de las exportaciones de servicios (cuyo crecimiento es en muchos casos espectacular)<sup>10</sup>, las innovaciones tecnológicas, la demanda de servicios por parte de las Administraciones Públicas y, por supuesto, la intensificación de las relaciones entre industria y servicios, donde estos últimos juegan un creciente papel como inputs necesarios para la producción de bienes y, también - como veremos posteriormente - vía 'servitización' de las industrias manufactureras.

#### 4.1. 'Externalización' de servicios e integración industria-servicios

No parece necesario, ni es realmente posible, entrar aquí en un análisis detallado de cada uno de los factores que impulsan el crecimiento prácticamente continuo del peso de los servicios, tanto en términos de PIB como de empleo<sup>11</sup>. Es evidente que, como se ha indicado, la mejora de los niveles de ingresos de los individuos y familias y la elasticidad-renta-precios de los servicios constituye un factor que impulsa la demanda creciente de servicios por parte de la sociedad, tanto desde el lado de la demanda como del de la oferta. En el primer caso juegan un

<sup>10</sup> Pueden verse: Mattoo et al., 2008; Cuadrado-Roura, 2014; y el excelente artículo incluido en este mismo monográfico firmado por J. Peña Peña.

<sup>11</sup> Para un mayor detalle pueden verse: Cuadrado Roura (2013<sup>a</sup>, 2013<sup>b</sup> y 2016).

papel cada vez mayor los requerimientos de servicios que realiza la industria, que permite subrayar el proceso de **integración servicios-industria** que se ha producido en las tres últimas décadas.

En el sector industrial, la producción de algunos servicios (contabilidad; finanzas; comercialización; servicios técnicos y de diseño; transportes; etc.) formaba parte tradicionalmente de la estructura interna de las propias empresas, manufactureras, particularmente en las de mayor dimensión. En los esquemas de organización de bastantes empresas grandes y también medianas figuraban con frecuencia secciones o departamentos de contabilidad, transporte, mantenimiento, planificación técnica, diseño, etc., de forma que quienes realizaban dichas tareas aparecían estadísticamente como 'empleo industrial', aunque realizaban 'funciones' de servicios. Dichas secciones no han desaparecido totalmente, pero la búsqueda de una mayor eficiencia, la necesidad de reducir costes y de gozar de una mayor flexibilidad operativa han provocado que las empresas industriales reduzcan la producción 'in-house' de numerosos servicios sustituyéndola (outsourcing) por su demanda a empresas externas más especializadas e incluso creándolas, lo que ha determinado un trasvase de empleo de la industria hacia los servicios. Simultáneamente, la complejidad del entorno en que operan las compañías de cualquier tamaño (problemas fiscales y legales; nuevas necesidades cara a la exportación; renovación de diseños; campañas publicitarias; transportes de suministro y de distribución; etc.) ha impulsado también la demanda de servicios de las industrias a empresas externas. No sólo por parte de los grandes grupos industriales, sino por las manufacturas de tamaño mediano e incluso pequeñas<sup>12</sup>.

Como consecuencia de estos cambios han tenido ya lugar varios hechos relevantes:

- Los servicios de todo tipo, pero en particular los SEMP (servicios a las empresas) han incrementado su peso en las funciones de producción de las empresas, tanto como inputs directos (es decir, los que demanda directamente cada empresa). como indirectos (que incluyen los servicios que ya están integrados en los inputs de componentes, materiales, energía, etc. que esa misma empresa adquiere de otras para producir lo que fabrica). Las estimaciones realizadas en la UE-15 indican que los servicios suministrados por empresas externas alcanzan como media entre un 26 y un 36 por 100 de los consumos intermedios directos, con diferencias notables al comparar las distintas ramas industriales.

---

<sup>12</sup> En este y en los párrafos siguientes seguimos lo expuesto con algún mayor detalle en: Cuadrado-Roura, 2016)

- La diferencia entre producto y servicio se ha hecho y se está haciendo cada vez menos evidente, o, si se quiere, menos clara (Gadrey, 2000; Pilat y Wölfl, 2005; Greenfield, 2002; Cuadrado-Roura, 2013b). Son cada vez más numerosos los productos en los que los componentes materiales han perdido peso, al tiempo que se han incrementado los servicios incorporados, ya se trate del diseño, de trabajos técnicos encargados fuera, el software incorporado, el máquetin o los estudios de mercado, etc. De hecho, la experiencia nos muestra que cuando adquirimos un determinado 'bien' o producto industrial (ya sea un automóvil o un móvil) la composición bien-servicios es cada vez menos clara o, si se quiere, más borrosa.
- Finalmente, estos cambios ha implicado una transferencia de empleo (y también de VAB) desde el sector industrial – donde se contabilizaban anteriormente – al de servicios. Esto es consecuencia de dos componentes que se suman: por una parte, la 'externalización' de servicios que anteriormente se producían dentro de la propia empresa; y, por otra, de la necesidad de acudir a la demanda de nuevos servicios con el fin de resolver los problemas – sin duda complejos – con que se enfrentan las empresas (cumplimiento de las normativas legales y fiscales; selección de personal; exploración de nuevos mercados; etc.). Es evidente que una parte del crecimiento que han registrado los servicios ha venido motivado por este cambio del modelo organizativo empresarial. Un cambio que no sólo afecta a las manufacturas sino a todo el sistema productivo, ya sean empresas agrarias, de la construcción o del propio sector servicios.

Los servicios a empresas de carácter 'directo' suman, como media, más del 18,6 por 100 de los inputs que utilizan las manufacturas en las economías de la UE-15, porcentaje que es sensiblemente más alto en algunas ramas industriales, como la fabricación de maquinaria, equipos y materiales eléctricos, automoción y también en el subsector sector textil y confección. Los porcentajes medios de utilización de dichos servicios varían, asimismo, según los países: son más elevados en los casos de Alemania (20,8 %), Francia (19,8%), Italia (19,1%) o Irlanda (18,7%) y alcanzan porcentajes próximos a dicha media en el Reino Unido, Holanda y Finlandia..

En el caso de España hemos procedido a actualizar, con datos de 2005 y 2010, las estimaciones alcanzadas en un estudio pionero sobre los SEMP y la industria (Cuadrado y Rubalcaba, 2000), utilizando para ello las tablas I-O españolas correspondientes a los años que se indican en el cuadro nº. 4. Como puede observarse, los resultados correspondientes a 2005 y 2010 reafirman, a pesar de los posibles efectos de la reciente crisis en el segundo de ambos ejercicios, la tendencia creciente en el uso de SEMP por las empresas de las ramas manufactureras que detalla el

cuadro. Los datos corresponden al total de inputs directos e indirectos de cada rama industrial.<sup>13</sup>

Cuadro 4  
**Terciarización total de algunas ramas industriales españolas**  
(en % SEMP)

Ramas manufactureras	1980	1990	1994	2005	2010
Minerales férricos y no férricos	12,98	14,15	15,21	16,3	16,2
Minerales y productos no-metálicos	16,74	19,24	21,22	22,9	23,2
Productos químicos	18,92	24,36	27,01	28,9	29,3
Maquinaria agrícola e industrial	18,01	23,09	26,29	29,1	29,7
Máquinas de oficina	19,16	22,12	26,04	31,2	33,8
Material eléctrico	18,88	24,41	26,39	29,3	30,8
Medios de transporte	21,37	29,20	33,75	37,4	38,5
Productos alimenticios	14,44	23,06	22,77	23,8	25,3
Textil y confección	15,96	20,74	22,51	26,2	28,6
Papel, impresión y derivados	15,56	22,50	23,53	25,1	28,1
Caucho y plásticos	12,63	21,07	22,57	23,6	25,3
Otros productos manufactureros	20,25	25,51	26,2	28,8	30,1

Fuente: Cuadrado y Rubalcaba (2000) y elaboración propia complementando los ejercicios 2005 y 2009. Base: Tablas I-O, INE. SEMP: Servicios a empresas.

#### 4.2. Las industrias suministran bienes y... cada vez más servicios

El término 'servitización', un anglicismo, posiblemente no es el más adecuado para expresar un hecho que desde hace algunos años se está produciendo en el sector industrial, pero su uso se ha extendido de tal forma que resultará difícil sustituirlo. Neely (2013, p.1) ha señalado que "en esencia la servitización es un proceso de transformación que tiene lugar en empresas (generalmente manufactureras) que deciden desarrollar determinadas capacidades que estiman necesarias para proveer o facilitar servicios y soluciones que suplementen sus ofertas tradicionales de productos". De hecho, la 'servitización' de las empresas

<sup>13</sup> La utilización de las tablas I-O no constituye la única vía para analizar el tema del que nos estamos ocupando. Esta vía permite alcanzar una aproximación por ramas productivas que es bastante interesante y que ilustra claramente lo que se ha dado en llamar la 'terciarización' de la industria. Pero, no nos informa, obviamente, de las diferencias que sin duda existen a nivel de empresas 'dentro' de las distintas ramas manufactureras. Es decir, teniendo en cuenta el tamaño de las empresas, así como si tienen o no participación extranjera, si son o no exportadoras, etc.

industriales<sup>14</sup> constituye un giro que conduce a que las empresas produzcan y ofrezcan servicios a la vez que los productos o bienes que fabrican. Ambos, productos y servicios, se ofrecen como un solo paquete, que persigue el logro de una mayor satisfacción del cliente, su fidelización y un claro incremento del valor y aprecio del producto,

Desde hace años se ha ido generalizando el hecho de que los fabricantes y/o los distribuidores oficiales de un determinado producto garanticen determinados 'servicios post-venta', como la instalación, mantenimiento y reparación de los bienes vendidos, dentro de unos límites de tiempo garantizados. Sin embargo, en lo que ahora se entiende como servitización la oferta de servicios junto con el producto se define como un paquete que persigue satisfacer las necesidades del cliente e incluso anticiparse a ellas. Se trata, en último término, de un giro en el plan de negocio de la empresa que fabrica un determinado bien, que le lleva a incorporar (o al menos ofrecer al posible cliente) un amplio plan de servicios con objeto de ganar competitividad en el mercado y 'diferenciarse' también de otros competidores. El propósito es ofrecer al cliente, en definitiva, un nivel de servicios más elevado que los competidores, no sólo con el propósito de que su oferta sea más atractiva, sino también para anticiparse a los posibles problemas y nuevos requerimientos técnicos del bien que se ofrece y garantizar su solución.

El número de ejemplos de empresas manufactureras que venden servicios es creciente. Un caso citado frecuentemente es el la división de motores para aeronaves de 'Rolls Royce'. Lo que esta empresa se planteó fue ofrecer sus motores bajo la modalidad de 'power by the hour'; así, el cliente contrata y paga por horas de uso y, al propio tiempo, la empresa le ofrece un complejo de servicios que permiten que dichos motores funcionen correctamente, que se produzcan sustituciones, revisiones, entrenamiento para los servicios de revisión ubicados en los aeropuertos, etc. El planteamiento va, pues, bastante más allá de los tradicionales servicios post-venta puesto que supone no sólo una oferta de servicios más amplia, sino que no necesariamente queda restringida a unos plazos de garantía. Otro ejemplo el cambio de estrategia que puso en marcha la empresa española CAF, que sigue produciendo vagones, tranvías y máquinas tractoras ferroviarias y señalizaciones, pero que llega a ofrecer a algunos clientes – institucionales, principalmente – el mantenimiento técnico, el entrenamiento del personal que utilizará dichos productos, etc. Por

---

<sup>14</sup> La idea fue ya analizada hace bastantes años por varios autores en USA y varios países europeos (Ver Cuadrado-Roura, 2016). En este mismo número figura un artículo del profesor Bart Kamp que amplía el tema y aporta un buen número de ejemplos de empresas industriales que han puesto en práctica una oferta de servicios que, generalmente, resulta ventajosa para sus clientes.

último, un tercer ejemplo, entre los muchos que cabría citar, es el que practica en gran medida la empresa Apple (Ahamed et al., 2013), cuyo planteamiento estratégico consiste en ofrecer a los clientes un sistema que combina la venta de unos productos o dispositivos (Ipod) que se acompañan de servicios online vía iTunes. Con un resultado muy claro: la importancia en términos de ventas y balance es muy superior a lo que representa la colocación en el mercado de sus aparatos.

La 'servitización' de las industrias supone, pues, un giro en la estrategia del negocio. El producto o bien fabricado se convierte en una plataforma para vender servicios y esto no solamente lo están poniendo en práctica algunas grandes empresas, sino que también lo hacen las e incluso pequeñas, especialmente las relacionadas con las TIC. Una investigación llevada a cabo en Francia (Crozet y Milet, 2015) subrayó como uno de sus resultados más destacables que una amplia mayoría de las empresas manufactureras francesas realizan ventas de servicios junto con sus productos. Asimismo concluyeron que lo que suponen dichos servicios sobre la producción total se ha incrementado en todos los subsectores industriales y, en términos porcentuales, en la mayor parte de las empresas analizadas de todo el país. El análisis muestra, asimismo, lo que resulta muy relevante, que las empresas 'servitizadas' obtienen mejores resultados, emplean a más trabajadores y tienen un volumen total de ventas más elevado que las empresas no-servitizadas<sup>15</sup>.

En definitiva, la decisión de complementar los productos con servicios constituye, como ya se ha señalado, un nuevo modelo de negocios. La principal implicación es que la empresa manufacturera, que ya precisa y consume servicios para poder producir los bienes que fabrica, se convierte asimismo en 'productora de servicios', lo que supone incorporar empleados y técnicos cuya actividad es desarrollar funciones que son – esencialmente - servicios. Es posible, asimismo, que esa prestación de servicios se realice mediante la colaboración de empresas creadas 'ad hoc' y vinculadas al propio grupo industrial, o que se recurra a las que ya existen en el mercado.

La 'servitización' plantea, desde el punto de vista estadístico, un problema evidente que radica en saber dónde – en qué rama de actividad - hay que contabilizar los datos empresariales dentro de las clasificaciones de actividades productivas al uso. La regla dominante es que la actividad principal de la empresas sea la que determine su

---

<sup>15</sup> Este mismo análisis subraya, con todo, que estos resultados positivos dependen de forma relevante de dónde y cómo las empresas venden los servicios, porque – como también han advertido otros estudios referidos a Estados Unidos – decidir avanzar en la combinación de ventas de productos y servicios exige cambios internos en la empresa que no siempre dan resultados y que, en todo caso, exigen también cambios organizativos importantes en las empresas a todos los niveles.

clasificación. Pero, pueden existir ejemplos de empresas en las que la producción de bienes y la de servicios tengan una importancia similar. O casos en los que las actividades de servicios lleguen incluso a tener más peso en sus ventas y en su creación de valor que la fabricación de sus productos. ¿Dónde clasificarlas? ¿Hay que reclasificarlas desde el sector industrial al de servicios? Son preguntas que no resultan fáciles de responder, pero que se relacionan con los cambios que se están produciendo en las relaciones cada vez más estrechas entre las industrias y los servicios.

## 5. NOTAS FINALES

**E**n este artículo he tratado de subrayar dos ideas básicas: 1) que la 'desindustrialización' que se observa en muchos países - y que también está presente en España - tiene algunas causas que le son propias, lo que desde luego no justifica que dicho proceso se contraponga al de la 'terciarización'; y 2) que las relaciones entre industria y servicios muestran un claro avance hacia la integración entre ambos sectores, tanto desde la óptica de los servicios que las industrias necesitan para producir y ser más eficientes, como desde la nueva perspectiva de que las propias empresas industriales estén ofreciendo paquetes de servicios al vender sus productos.

Por supuesto que las cuestiones tratadas son bastante complejas. Un artículo tan corto como el presente no permite, sin duda, abordarlas en profundidad. Pero, espero haber logrado, cuando menos, exponer con suficiente claridad las dos ideas que se acaban de destacar y que la lectura de este texto incite a revisar algunas de las referencias bibliográficas que se citan al final y a explorar, asimismo, otras fuentes y trabajos que analizan e informan sobre el tema tratado.

Lo que en todo caso es evidente es que estamos avanzando hacia una economía serv-industrial, que tiene rasgos que la diferencian sustancialmente de la separación de sectores que tradicionalmente conocíamos. Lo cual tiene consecuencias no sólo desde el punto de vista analítico, sino en relación con un amplio número de temas, como el tipo de cualificaciones que se precisan para cubrir muchos empleos; la modificación del propio concepto de 'cliente' y sus exigencias en relación con los bienes que desea adquirir; los cambios que todo ello implica desde la óptica del comercio (nacional e internacional); la adaptación de las modalidades de financiación; y otros muchos frentes de la realidad económica. Si a ello se suman las transformaciones a las que están conduciendo los avances digitales, cabe imaginar que el análisis de la actividad económica real requerirá nuevos enfoques y que incluso

algunos conceptos de la microeconomía deberán replantearse, junto con el tratamiento y un análisis más cuidadoso de los datos agregados de carácter macroeconómico.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AHAMED, Z., T. INOHARA Y A. KAMOSHIDA (2013): THE SERVICITIZATION OF MANUFACTURING: AN EMPIRICAL CASE STUDY OF IBM; INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS ADMINISTRATION, 4(2): 18-26

AUTOR, D., DORN, D. Y HANSON G. (2013): "THE CHINA SYNDROME: LOCAL LABOR MARKET EFFECTS OF IMPORT COMPETITION IN THE U.S."; EN: AMERICAN ECONOMIC REVIEW, 103 (6): 2121-2168. CITA TOMADA DE FARIÑAS J.C. Y OTROS (2015)

BACON, R. Y ELTIS, V. A. (1976): BRITAIN'S ECONOMIC PROBLEM: TOO FEW PRODUCERS. MCMILLAN, LONDRES.

BAUMOL, W. (1967): MACROECONOMIC OF UNBALANCED GROWTH: THE ANATOMY OF URBAN CRISIS; EN: AMERICAN ECONOMIC REVIEW, 57(3): 415-426.

BELL, D. (1973). THE COMING OF THE POST-INDUSTRIAL SOCIETY, BASIC BOOKS, INC., N. YORK (EXISTE UNA VERSIÓN ESPAÑOLA PUBLICADA POR ALIANZA EDIT., MADRID, 1976, CON EL TÍTULO EL ADVENIMIENTO DE LA SOCIEDAD POSTINDUSTRIAL).

BLACKABY, F. (1978). DEINDUSTRIALIZATION, HEINEMAN (NIESR), LONDRES

BOWLES, S. Y GINTIS, H. (1981): "LA CRISIS DEL CAPITALISMO LIBERAL-DEMOCRÁTICO. EL CASO DEGLI STATI UNITI"; EN: STATO E MERCATO, 1.

CAIRNCROSS, A. (1978) "WHAT ON DEINDUSTRIALISATION?"; EN: BLACKABY, 1978.

CROZET, M. Y E. MILET (2015): SHOULD EVERYBODY BE IN SERVICES? THE EFFECT OF SERVICITIZATION ON MANUFACTURING FIRM PERFORMANCE. W.P. CEPII, PARIS, N. 2015-19, OCTOBER

CUADRADO-ROURA, J.R. (2013A) (ED.): SERVICE INDUSTRIES AND REGIONS. GROWTH, LOCATION AND REGIONAL EFFECTS, SPRINGER, HEIDELBER, NEW YORK. 447 PP.

CUADRADO-ROURA, J.R.(2013B): "TOWARDS INCREASINGLY 'TERTIARIZED' ECONOMIES: FACTS, FACTORS AND PROSPECTS", EN: CUADRADO-ROURA, J.R. (2013A), PP. 21-42.

CUADRADO-ROURA, J.R. (DIR.) (2014): EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE SERVICIOS. EVOLUCIÓN, RETOS Y PERSPECTIVAS. INSTITUTO DE E. ECONÓMICOS, MADRID.

CUADRADO-ROURA, J.R. (2016): "¿ACABAREMOS TRABAJANDO TODOS EN SERVICIOS?"; EN CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA, FUNCAS, N. 250: 73-86.

CUADRADO ROURA, J.R. Y RUBALCABA BERMEJO, LUIS (2000): LOS SERVICIOS A EMPRESAS EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS, MADRID, SERIE ESTUDIOS, 426 PP.

DEMMOU, L. (2010): "LE RECUIL DE L'EMPLOI INDUSTRIEL EN FRANCE ENTRE 1980 ET 2007. AMPLEUR ET PRINCIPAUX DÉTERMINANTS ; UN ÉTAT DES LIEUX » ; EN : ÉCONOMIE ET STATISTIQUE, 438 : 3-36

DONOSO, V. MARTÍN V. Y MINONDO, A. (2014): "DO DIFFERENCES IN THE EXPOSURE TO CHINEESE IMPORTS LEAD TO DIFFERENCES IN LOCAL LABOUR MARKET OUTCOMES?. AN ANALYSIS FOR SPANISH PROVINCES". REGIONAL STUDIES, REGIONAL STUDIES 49 (10):1-19

FARIÑAS, J.C. Y A. MARTIN, F.J. VELÁZQUEZ: "LA DESINDUSTRIALIZACIÓN DE ESPAÑA EN EL CONTEXTO EUROPEO": EN: PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA 144: 42-55

GADREY, J. (2000): CHARACTERIZATION OF GOODS AND SERVICES: AN ALTERNATIVE APPROACH. REVIEW OF INCOME AND WEALTH, 46 (3): 369-387.

GREENFIELD, H (2002). A NOTE ON THE GOODS/SERVICES DICHOTOMY. THE SERVICE INDUSTRIES JOURNAL, 22 (4): 19-21.

LAWRENCE R.Z. Y EDWARDS, L. (2013): "US EMPLOYMENT DEINDUSTRIALIZATION: INSIGHTS FROM HISTORY AND INTERNATIONAL EXPERIENCE"; EN: POLICY BRIEF, N. PB13-27. PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS.

MAROTO, A. (2010): PRODUCTIVITY IN THE SERVICE SECTOR. CONVENTIONAL AND CURRENT EXPLANATIONS; THE SERVICE IND. JOURNAL, 30: 1-29

MAROTO, A. Y J.R. CUADRADO-ROURA (2009): IS GROWTH OF SERVICES AN OBSTACLE TO PRODUCTIVITY GROWTH? STRUCTURAL CHANGE AND ECONOMIC DYNAMICS, 20(4): 254-265

MATTOO, A., STERN, R.M. Y G. ZANINI (2008): A HANDBOOK OF INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES, OXFORD UNIV. PRESS, OXFORD Y N. YORK.

NEELY, A. (2013): WHAT IS SERVITIZATION?; EN: [HTTP://ANDYNEELY.BLOGSPOT.COM.ES/2013/11/WHAT-IS-SERVITIZATION.HTML](http://andyneely.blogspot.com.es/2013/11/what-is-servitization.html)

PAVIT, K. (1980). TECHNICAL INNOVATION AND BRITISH ECONOMIC PERFORMANCE. MCMILLAN, LONDRES

PENERER, M (2003): INDUSTRIAL STRUCTURE AND AGGREGATE GROWTH. STRUCTURAL CHANGE AND ECONOMIC DYNAMICS, 14, 427-448

PILAT, D. Y A. WÖFL (2005): MEASURING THE INTERACTION BETWEEN MANUFACTURING AND SERVICES; OECD SCIENCE, TECHNOLOGY AND INDUSTRY, WP 2005/5. OECD, PARIS.

Desindustrialización versus Terciarización:  
del aparente conflicto a una creciente integración

TRIPPLETT, J. Y K. BOSWORTH (2004): PRODUCTIVITY IN THE US SERVICE SECTOR. NEW SOURCES OF ECONOMIC GROWTH. BROOKINGS INSTITUTION PRESS. WASHINGTON DC

TRIPPLET, J. Y K. BOSWORTH (2006): BAUMOL'S DESEASE HAS BEEN CURED. EN: TRIPPLET Y BOSWORTH, IT AND BEYOND. PAST, PRESENT AND FUTURE. E. ELGAR, CHELTENHAM.

## DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en internet

<http://ideas.repec.org/s/uae/wpaper.html>

ISSN: 2172-7856

## ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

### **WP-02/16 LA ESCUELA DE FRIBURGO Y LOS ECONOMISTAS ESPAÑOLES (1939-1964)**

Manuel Martín Rodríguez

### **WP-03/16 LA DIFÍCIL MEDICIÓN DEL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD ¿QUÉ FACTORES AFECTAN A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL?**

Tomás Mancha, Fabio Moscoso y Juan Luis Santos

### **WP-04/16 LA INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA**

Germán Enrique Nova Caldas

### **WP-05/16 LA NOCIÓN DE PROGRESIVIDAD IMPOSITIVA: DE LA TEORÍA A LA PRAXIS**

José M. Domínguez Martínez

### **WP-06/16 UNA REFLEXIÓN SOBRE LAS PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL DESDE LA ÓPTICA DEL CRECIMIENTO: UNA ESPECIAL REFERENCIA A AMÉRICA LATINA**

Flavio E. Buchieri, Tomás Mancha Navarro y Alejandro D. Pereyra

### **WP-07/16 ¿TENEMOS ALGO QUE APRENDER DE KEYNES AHORA?**

Antonio Torrero Mañas



Facultad de Económicas, Empresariales y Turismo  
Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225  
Fax (34)918855211 Email: [iaes@uah.es](mailto:iaes@uah.es) [www.iaes.es](http://www.iaes.es)

## INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL

### DIRECTOR

**Dr. D. Tomás Mancha Navarro**

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

### DIRECTOR FUNDADOR

**Dr. D. Juan R. Cuadrado Roura**

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Alcalá

### SUBDIRECTORA

**Dra. Dña. Elena Mañas Alcón**

Profesora Titular de Universidad, Universidad de Alcalá

### AREAS DE INVESTIGACIÓN

#### ANÁLISIS TERRITORIAL Y URBANO

**Dr. D. Rubén Garrido Yserte**

Profesor Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá

#### ECONOMÍA LABORAL

**Dr. D. Carlos Iglesias Fernández**

Profesor Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá

#### ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**Dr. D. Antonio García Tabuenca**

Profesor Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá

#### SERVICIOS E INNOVACIÓN

**Dr. D. Andrés Maroto Sánchez**

Profesor Contratado Doctor  
Universidad Autónoma de Madrid

#### RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

**Dra. Dña. Elena Mañas Alcón**

Profesora Titular de Universidad  
Universidad de Alcalá