

CAPÍTULO VII

Industria y construcción

María José Moral

1. ORIENTACIÓN GENERAL

En el primer bloque del capítulo se analiza la industria que incluye el sector energético, las manufacturas e industrias extractivas, abastecimiento de agua y gestión de residuos¹. El sector industrial es crucial para las economías por varias razones entre las que cabe destacar que ha demostrado ser más resiliente en las últimas crisis, ofrece un empleo de mayor calidad y es un sector intensivo en innovación.

La exposición se inicia describiendo la trayectoria temporal del sector, para dar paso al examen de las principales variables macroeconómicas (VAB, empleo y productividad), lo que permite identificar las fortalezas y las debilidades que persisten. En segundo lugar, se exploran los determinantes de la competitividad tanto desde una vertiente interna (a través de las características estructurales) como desde una vertiente externa (a través de los condicionantes del entorno y la política industrial). Por último, se analiza el sector de la construcción que mostró una fortísima expansión a comienzos del siglo XXI por la burbuja inmobiliaria a la que siguió un colapso incluso mayor en 2009. Desde 2015 ha cambiado la tendencia y presenta un crecimiento estable que debería mantenerse lento para no volver a caer en la sobredimensión alcanzada en 2007.

PREGUNTAS GENERALES

¿Qué problemas arrastraba la industria a comienzos de los años 70?

¿Qué efectos tuvo la crisis de 2009 sobre la industria?

¿Cómo ha evolucionado la productividad en la industria desde 2014?

¿Qué rasgos destacaría de las empresas industriales españolas?

¿Cómo es la productividad en el sector de la construcción?

¹ Aunque en el capítulo anterior se ha estudiado el sector energético aquí se incluye en la industria, ya que en las estadísticas de *Contabilidad Nacional de España* no se puede separar.

2. LA INDUSTRIALIZACIÓN EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

2.1. Antecedentes históricos

En la década de los 50 se asiste a un importante proceso de industrialización en España, pero es entre 1960-1973 cuando se disparó el crecimiento alcanzando una media del 9 % anual (muy superior a la media de la OCDE y superada únicamente por Japón), lo que permitió que la renta per cápita real española creciera un 7 %. Esta trayectoria se sustentó en una profunda capitalización que propició un intenso ahorro de trabajo y, por tanto, un aumento de la productividad. La lenta pero progresiva apertura hacia el exterior permitió la entrada de capital extranjero y la importación de bienes de capital también contribuyó a incorporar tecnología en las empresas españolas.

Sin embargo, no se corrigieron los desequilibrios existentes como consecuencia del desarrollo inicial al margen de la competencia internacional. Las debilidades fundamentales eran:

- se mantenía el principio de subsidiariedad del sector público, es decir, se admitía la iniciativa privada como una pieza clave del desarrollo industrial, pero el Instituto Nacional de Industria (INI) seguía teniendo un papel fundamental en la producción de energía, maquinaria y material de transporte (ENASA, CASA y SEAT son algunos ejemplos);
- continuaban los privilegios crediticios, financieros, e incluso ayudas directas a las empresas que invertían en sectores fijados por el Gobierno (Ley de industrias de interés preferente, 1963);
- existía una especialización en actividades intensivas en mano de obra y energía;
- la escala de producción era ineficiente, siendo este problema especialmente importante en los sectores básicos (el químico, minero, siderometalúrgico o bienes de equipo);
- las exportaciones de manufacturas se concentraban en productos de baja intensidad tecnológica y, además, existía una fuerte propensión a importar lo que imposibilitaba reducir el déficit comercial.

En definitiva, durante estos años de expansión la industria española se configuró como un conjunto de actividades descompensadas hacia sectores básicos intensivos en el uso de energía barata, con poca capacidad para generar empleo y con una creciente dependencia tecnológica e importadora del exterior.

El cambio de las condiciones internacionales en 1973 con un aumento en el precio del petróleo y una mayor competencia global en los sectores maduros (siderometalurgia, construcción naval, textil o transformados metálicos) supuso un brusco fin al período expansivo previo. En España los efectos negativos de esta crisis fueron quizás más intensos, pero de lo que no hay duda es que fueron más persistentes y dilatados en el tiempo que en la mayoría de las economías industrializadas² debido a que el inicio de la crisis coincidió con el proceso de transición a la democracia y a que se redujeron las entradas de capital extranjero y el turismo.

Estos motivos justifican que en España no se adoptaran medidas correctas (como el cambio de modelos productivos hacia otros más eficientes y menos intensivos en energía); mientras que en las economías occidentales sí. Por ello, el uso intensivo de energía y la dependencia total de las importaciones energéticas redundó en un incremento de los costes que se trasladó a precios llegando a alcanzar una inflación superior al 20 % en 1977. Por otra parte, las mayores importaciones energéticas junto con mayores importaciones de productos tradicionales por las nuevas condiciones de competencia global (menores aranceles y precios de los fletes más bajos) dió lugar a un aumento del desequilibrio exterior. Además, este nuevo contexto de competencia internacional fue muy desfavorable para la industria española que estaba especializada en sectores tradicionales (alimentación, textil, confección y calzado, productos metálicos y de transporte).

Se tuvo que esperar a 1983 para que se estuviera en condiciones de admitir plenamente los costes políticos de la crisis (el partido socialista acababa de obtener mayoría absoluta en el Congreso) y realizar una *reconversión industrial*³ que duraría hasta 1986. La Ley de Reconversión e Industrialización de 26 de julio de 1984 concretaba las medidas de reconversión centradas en dos grandes cuestiones: de orden laboral (regulación del empleo y la colocación de los excedentes de mano de obra), y de orden financiero (saneamiento financiero, subvenciones y créditos blandos). Los sectores más afectados por la reconversión fueron el siderúrgico, la construcción naval, los electrodomésticos y los bienes de equipo, así como la empresa pública industrial⁴.

² Sobre este punto no existe consenso: “Si tomamos como indicador el porcentaje de destrucción de empleo industrial a lo largo del período 1970-1984, la economía española presenta mejores resultados que la británica y la belga, semejantes a la alemana, y sólo peores que los de Dinamarca, Francia e Italia (. . .), porque España incrementó su empleo industrial hasta 1976 de forma ininterrumpida” (Segura, 1992: pág. 44).

³ En Segura y González (1992) se presenta un excelente panorama de la industria española entre 1977 y 1991, con un análisis detallado de la reconversión industrial.

⁴ Durante la década de los setenta se habían incrementado considerablemente las subvenciones a las empresas, y el INI se había convertido en un “hospital de empresas” haciéndose cargo de empresas privadas en crisis. Sin embargo, entre 1983-1985 se detuvo este flujo de adquisiciones y se aplicó una reconversión muy severa, reduciéndose unos 40.000 puestos de trabajo.

Estos ajustes laborales provocaron un elevado coste económico para el erario público al tener que financiar las bajas incentivadas y el pago del subsidio por desempleo. Además, se generó un clima de crispación y de enfrentamiento con los sindicatos sin precedentes. Todo ello ralentizó la consecución total de los objetivos de la reconversión industrial e incluso mitigó las medidas de ajuste a aplicar. No obstante, se consiguió recuperar los excedentes empresariales, contener el crecimiento de los salarios, avanzar en los procesos de amortización de deudas y sanear financieramente la mayor parte de las empresas.

2.2. La adhesión de España a la CEE

A comienzos de 1986, la reconversión en las manufacturas prácticamente había terminado y junto a las buenas expectativas por la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) se estaba en condiciones de entrar en una senda de recuperación y expansión. Entre 1985 y 1990, se registraron tasas de crecimiento en la producción industrial superiores al 4 % anual, muy por encima de las registradas en los principales países europeos.

La apertura comercial permitió un fuerte impulso de las importaciones procedentes de la CEE, que favoreció la incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo. Pero, dado que el crecimiento de las exportaciones fue mucho más lento y concentrado en productos de tecnología media-baja (con menor valor añadido incorporado), empeoró significativamente la balanza comercial. La apertura también supuso una mayor competencia internacional que obligó a mejorar la estructura productiva, la tecnología y la organización empresarial. De nuevo, la inversión extranjera directa (IED) fue un factor clave para conseguir buenos resultados industriales, ya que los mejores comportamientos de costes, precios y rentabilidades se obtuvieron en los sectores de demanda fuerte e intensidad tecnológica media-alta, precisamente donde la penetración de capital extranjero y la exposición a la competencia exterior eran mayores.

Este período expansivo fue breve. Desde finales de los años ochenta la industria se adentra en una progresiva recesión que llega a su punto culminante en 1993, con una caída en la producción industrial del 4 %. Esta crisis tuvo su origen en la fuerte contracción de la demanda interna y aunque fue intensa en magnitud duró poco en el tiempo (Fariñas y Jaumandreu, 1999). La crisis fue compartida por la mayoría de los países de la UE, pero en España adquirió una especial intensidad al coincidir con un proceso de apertura exterior. Entre 1986 y 1992 se pasó un período transitorio en el que se redujeron los aranceles y demás componentes proteccionistas con respecto a los Estados miembros; y en enero de 1993, España entró de pleno derecho al Mercado Común. A todo ello hubo que añadir una sustancial apreciación

de la peseta, dando como resultado una mayor exposición de la industria española a la competencia internacional.

Ante esta situación de recesión, los costes laborales unitarios (CLU) no se adaptaron y continuaron subiendo. Pero no se pudieron trasladar a precios debido a la debilidad de la demanda interna y a las crecientes presiones competitivas del exterior. De manera que, las empresas optaron por el recorte de sus plantillas como vía para conseguir aumentos en la productividad. Este proceso de destrucción de empleo en las empresas industriales fue especialmente intenso en las empresas grandes que estuvieron destruyendo empleo en términos netos, incluso, hasta 1996 (cuando el VAB ya estaba creciendo). En algunos sectores la situación fue especialmente grave haciéndose necesaria la aplicación de una nueva reconversión. Este fue el caso de la siderurgia, la minería del carbón, el acero, la construcción naval o el de empresas como Iberia y SEAT.

En definitiva, este período se cierra con un fuerte deterioro de la competitividad internacional de los productos españoles expresado por un empeoramiento de los tipos de cambio efectivos reales consecuencia tanto del aumento de los CLU en las manufacturas españolas (superior al registrado en la UE) como por la apreciación del tipo de cambio nominal de la peseta. Por su parte, en el mercado interno existía dificultad para trasladar a precios los incrementos en costes. Con todo, las empresas españolas redujeron su rentabilidad, lo que llevó inevitablemente a una disminución de la inversión que hizo que la magnitud de la recesión fuera aún más profunda.

No obstante, en 1993 coincidiendo con una crisis financiera internacional, se realizaron varias devaluaciones de la peseta, al tiempo que los costes laborales unitarios comenzaron a contenerse como resultado del incremento en la productividad. Todo ello contribuyó a establecer las bases para un futuro crecimiento.

3. DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN A LA RECUPERACIÓN

3.1. Desindustrialización (1995-2007)

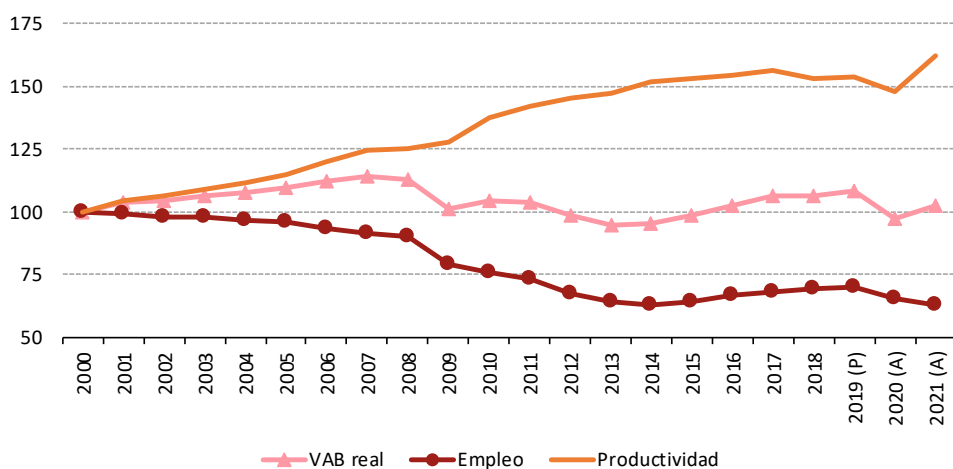
Las devaluaciones de la peseta así como el ajuste de los costes laborales unitarios ayudaron a que la industria española se situara en una mejor posición competitiva y, a partir de 1995, se entra en una fase de crecimiento que llega hasta 2007. Se trata, por tanto, de una fase expansiva del ciclo económico muy dilatada en el tiempo.

La figura 7.1 muestra la evolución de la industria española desde 2000 hasta 2021 del VAB a precios constantes, el empleo (personas ocupadas a tiempo completo equivalente) y la productividad (calculada como el cociente de ambas variables).

FIGURA 7.1

INDUSTRIA ESPAÑOLA: VAB, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

(2000-2021, ÍNDICE 2000=100)



Nota: Se incluyen todas las actividades industriales (manufacturas, energía, industrias extractivas y reciclaje). El empleo se mide en ocupados en tiempo completo equivalente. La productividad es el cociente entre el VAB real y el empleo (P=previsión, A=avance).

Fuentes: Elaboración propia a partir de CNE y CTRE (INE), febrero 2022.

La recuperación de la actividad industrial, iniciada en 1995, se caracterizó por ser muy enérgica, con un crecimiento significativo en el VAB real y el empleo. A partir de 2001 (figura 7.1), el VAB crece pero menos intensamente que el resto de la economía y pierde representatividad en la economía y en 2007 solo aporta el 15,8 % del PIB (véase el cuadro 1.2 del capítulo I). El empleo no crece y muestra una caída muy leve, pero en una situación caracterizada por un intenso aumento de la fuerza laboral (casi 3,5 millones más de ocupados en 2007 que en 2000), registra una reducción en su peso relativo en el total de ocupados del país, al pasar del 19,0 % en 2000 al 14,1 % en 2007 (véase el cuadro 1.3 del capítulo I). Por tanto, el aumento de la productividad industrial al inicio del siglo XXI se apoyó en el buen comportamiento del VAB y, a partir de 2005, también en la caída neta de empleo.

Esta situación es lo que se ha denominado desindustrialización que consiste en la pérdida de importancia del sector industrial en la economía incluso en una etapa expansiva. En Moral y Pazó (2015) se muestra que esta desindustrialización, que se detecta a nivel nacional, no se produce en todas las comunidades autónomas, especialmente en términos de empleo. En las comunidades autónomas cuya industria era menos desarrollada en el año 2000 (su VAB industrial era pequeño en relación a la media nacional) todavía mostraron capacidad para aumentar tanto el peso relativo del empleo como del VAB industrial en su PIB regional. Esto ocurrió, por ejemplo, en Extremadura, Andalucía o Castilla-La Mancha. Sin embargo, aquellas comunidades autónomas con industrias muy desarrolladas (como Cataluña, País Vasco o Navarra) redujeron la participación del VAB y del empleo.

3.2. La Gran Recesión (2008–2013)

Aunque en 2008 ya se produjo un cambio de tendencia en el VAB real, es en el año 2009 cuando se sufrió más intensamente la recesión, con una caída en el VAB real y el empleo superior al 10 %. Esto agudizó la pérdida de representatividad en el conjunto de la economía española. En 2010 se apreció una leve recuperación, pero se volvió a trincar en 2012. Sin embargo, el mal comportamiento del resto de sectores posibilitó que la industria estabilizara su peso relativo y, en 2013, generara el 15,0 % del PIB español (véase el cuadro 1.2 del capítulo I).

El ajuste más drástico se produjo en términos de empleo, ya que en 2013 había unos 800.000 ocupados menos en la industria, lo que suponía el 30 % menos de los ocupados en 2007 (véase el cuadro 1.3 del capítulo I). Evidentemente, esta trayectoria es la que justifica que, a pesar del retroceso del VAB en la crisis, la productividad creciera significativamente en este período.

3.3. El potencial de la industria (2014–2019)

En esta fase expansiva la industria mantiene un ritmo de crecimiento constante de su VAB real del 2,5 %, similar al registrado en la economía lo que ha servido para mantener su participación. Otro resultado esperanzador es que en 2015, por primera vez desde el año 2000, aumenta el número de ocupados en términos absolutos (véase el cuadro 1.3 del capítulo I y el cambio de tendencia en el índice de empleo de la figura 7.1). Todo ello permite crecimientos en la productividad al tiempo que se genera empleo neto, un prometedor comportamiento.

La comparación con Europa aporta también información relevante sobre el potencial de la industria española. El cuadro 7.1 muestra la situación del sector industrial de varios países europeos en relación con la UE-27 en el año 2000, 2007, 2019 y 2020. Las cuatro primeras columnas muestran el peso de las industrias de

los países respecto de la industria de la UE-27 y las cuatro últimas recogen el peso del VAB industrial en el PIB de cada país.

CUADRO 7.1

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN LA UE-27

(EN PORCENTAJE, PRECIOS NOMINALES)

	IND-País /IND-UE-27				IND-País /PIB-País			
	2000	2007	2019	2020	2000	2007	2019	2020
UE-27	100	100	100	100	22,6	21,0	19,9	19,5
Alemania	30,5	29,4	31,1	30,5	25,6	26,4	24,8	23,5
España	7,6	8,4	7,2	7,0	20,7	17,5	16,0	16,1
Francia	15,7	13,2	12,0	11,6	18,9	15,3	13,9	13,2
Italia	15,6	14,7	12,7	12,4	22,3	20,5	19,7	19,5

Notas: La aportación de la industria se mide con el VAB.

Fuente: Eurostat, febrero 2022.

En el primer bloque se comprueba que la industria española ha superado las dos últimas décadas con cierta nota, en comparación con Francia e Italia que son países con sectores industriales más fuertes, pero donde se ha vivido una “desindustrialización” seria. Solo la industria alemana muestra un comportamiento mejor. Luego no podemos quedarnos con la idea de que la industria española es frágil, es cierto que persisten problemas estructurales que analizamos a continuación, pero existe un margen de crecimiento y mejora que se debe aprovechar.

Otro aspecto relevante que se observa en este cuadro es que solo en Alemania la industria supera el 20 % del VAB e Italia está próxima. La industria española mantiene su participación⁵ entorno al 16 %, por encima del nivel francés.

3.4. Efectos de la pandemia (2020–2021)

El buen comportamiento que habían mostrado las manufacturas durante la expansión anterior ha permitido que, a pesar del desplome de 2020, la recuperación haya sido muy rápida. Tanto que, a finales de 2020 las empresas manufactureras declararon a la Agencia Tributaria una facturación tan solo un 1,81 % inferior a la registrada un año antes (véase Moral, 2021). En consecuencia, es preciso poner en valor la actuación de las manufacturas. Por las características especiales de esta

⁵ Nótese que con los datos homogéneos de Eurostat esta cifra es un poco más elevada que la ofrecida por la CNE que aparecía en el cuadro 1.2 del capítulo I.

recesión, ha habido dos sectores que han padecido en menor medida los efectos: el sector de productos químicos (por los productos farmacéuticos, pero también por el incremento de productos desinfectantes) y los alimentos, bebidas y tabaco (que ha compensado la caída de la demanda del canal HORECA –hoteles, restaurantes y cafeterías– por el incremento en la demanda minorista –hogares–). Por el contrario, el sector textil y confección, que ya presentaba problemas con anterioridad, está sufriendo enormemente el parón provocado por la pandemia. Es cierto que ha habido cierre de empresas (aunque como se explicará más tarde, no tan fuerte como en la crisis anterior), pero a la vista de los resultados de facturación total, las empresas que han cerrado tenían facturación muy baja.

Además, se observa que la recuperación en las exportaciones está siendo más dinámica, ya que la demanda interna se está enfrentando a efectos negativos de la pandemia más intensos que en otros países como Alemania (véase la figura 1.3 del capítulo I).

En consecuencia, dada la magnitud del parón provocado por la pandemia, se puede afirmar que la industria española está mostrando una buena capacidad de recuperación, aunque se ha truncado la creación neta de empleo. A partir de ahora, también debe aprovechar las posibilidades que los fondos *Next Generation EU* aportarán a la recuperación para modernizar sus modelos productivos a las nuevas exigencias sociales de descarbonización y digitalización (véase Myro, 2021).

4. LA COMPETITIVIDAD EN LAS MANUFACTURAS

El enfoque más básico en economía industrial postula que la estructura de mercado condiciona el comportamiento empresarial y, con ello, los resultados del mercado. Posteriormente, se amplió la teoría haciendo circular esta relación, es decir, considerando también que los resultados de un sector influyen sobre la estructura. Por tanto, conocer la estructura de un sector es crucial para obtener información acerca del comportamiento y la competitividad de las empresas, así como los posibles resultados. Planteamientos más cercanos al estudio del comportamiento de la empresa se apoyan en el modelo de las cinco fuerzas planteado por Porter según el cual los factores que determinan la competitividad de un sector son: la amenaza de entrada de nuevos competidores, el poder de negociación de proveedores y compradores, los productos sustitutivos y la rivalidad entre los competidores actuales (Porter, 1999).

A continuación, se comentan los principales factores que inciden sobre la competitividad de las manufacturas.

La estructura productiva

Las manufacturas tradicionales han perdido peso relativo en favor de aquellas que emplean procesos tecnológicos más avanzados, pero este cambio es lento. Entre los sectores catalogados de tecnología baja que han disminuido su presencia están el sector textil, confección, cuero y calzado que disminuyó significativamente su volumen de negocio debido a los efectos del Acuerdo sobre Textiles y Confección (ATC) por el que se reducían los contingentes a la importación y definitivamente desaparecían en 2005, con la entrada masiva de productos procedentes de China a partir de entonces. Aunque, el retroceso de este sector continúa en la actualidad.

En el cuadro 7.2 se desagrega la estructura de las manufacturas por divisiones CNAE en función del nivel de tecnología incorporado. En realidad, no parece haber habido mucho cambio en esta clasificación tan agregada puesto que el sector de “alimentación, bebidas y tabaco” que se incluye en el grupo de sectores con tecnología baja ha crecido enormemente en los últimos años. Si bien, este crecimiento tiene que ver con productos elaborados que precisan procesos de producción con tecnologías más avanzadas. Por otra parte, la industria química y farmacéutica está consolidando una mejor posición, al igual que material de transporte que forman parte de los sectores con mayor tecnología incorporada.

CUADRO 7.2

ESTRUCTURA DE LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS

(PORCENTAJE DE LA CIFRA NEGOCIOS SOBRE EL TOTAL)

	2000	2007	2019
<i>Tecnología BAJA</i>	28,0	25,9	33,1
Alimentación, bebidas y tabaco	18,1	18,7	26,0
Textil, confección, cuero y calzado	6,4	3,9	3,0
Otras manufacturas	3,4	3,4	4,2
<i>Tecnología MEDIA</i>	32,5	36,9	27,9
Madera y corcho, papel y artes gráficas	9,4	8,4	5,5
Caucho y materias plásticas	4,2	4,2	4,3
Productos minerales no metálicos	6,1	7,6	4,3
Metalurgia y fab. de p. metálicos	12,7	16,7	13,7
<i>Tecnología ALTA</i>	39,5	37,1	39,0
Industria química y farmacéutica	9,9	9,6	11,6
Material y eq. eléctrico, electrónico y óptico	7,4	6,7	4,7
Maquinaria y equipo mecánico	5,7	6,2	4,4
Material de transporte	16,5	14,6	18,3

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Industrial de Empresas, INE (febrero 2022).

El comercio exterior

Como se analiza en el capítulo II dedicado al comercio exterior, tanto las importaciones como las exportaciones de bienes (y en particular las manufacturas) han crecido intensamente. Tradicionalmente las exportaciones lo hicieron más lentamente generando un deterioro del saldo comercial. Con la Gran Recesión se produjo un desplome de las importaciones, pero al ser una crisis internacional también se vieron afectadas las exportaciones. No obstante, las exportaciones se recuperaron y empezaron a crecer gracias a que los países europeos mejoraron antes sus resultados y comenzaron a demandar con más intensidad nuestros productos y también porque las empresas españolas ante una demanda interna muy débil buscaron nuevos mercados lejanos en los que vender sus productos.

Desde 2012 existe un superávit comercial en manufacturas, pero pequeño en relación al déficit que surge en energía, luego persiste el déficit comercial en bienes (véase el capítulo dedicado al estudio del sector exterior). Cabe señalar que el cambio de especialización de las manufacturas registrado en el cuadro 7.2 se ha trasladado a las exportaciones. Así, las exportaciones de productos químicos representan el 16,2 % de media entre 2020 y 2021. Por el contrario, las manufacturas y bienes de consumo duradero están reduciendo su presencia. La nota negativa la presenta el sector del automóvil que entre 1995 y 2000 alcanzaba el 21 % de las exportaciones española y en 2020 y 2021 ha caído al 13,9 %.

Productividad

El ascenso de la productividad ha permitido mejoras en la competitividad de las manufacturas españolas. Aunque un análisis más en profundidad por subsectores manufactureros muestra que existe una significativa heterogeneidad en la productividad. Los sectores con tecnología alta presentan una mayor productividad, de manera que es crucial seguir avanzando en la reestructuración de la producción hacia estos sectores. Además, existe evidencia de una distinta productividad del trabajo por regiones, siendo el País Vasco, Navarra y Cataluña las comunidades autónomas con unas manufacturas más productivas (Moral y Pazó, 2015).

La crisis de 2008 puso de manifiesto que las manufacturas españolas, además de mejorar en productividad, debían ser más eficientes en términos de costes para ser más competitivas en los mercados internacionales. Así, se dió la paradoja que entre 2008 y 2009 cuando los resultados de las empresas se derrumbaron los costes laborales unitarios (CLU) continuaron creciendo, si bien desde 2010 ya comenzaron a caer. Por el contrario, los gastos salariales por ocupado (sin incluir indemnizaciones) siguieron creciendo, lo que sugiere que la destrucción de empleo cambió las

características de los empleados hacia una cualificación mayor que, en el medio plazo, debería trasladarse a incrementos de productividad. De hecho, las empresas de sectores intensivos en tecnología pagan salarios más elevados a sus trabajadores comparado con los salarios que reciben trabajadores con la misma formación en sectores de tecnología baja (Moral, 2018).

El otro coste fundamental que puede hacer peligrar la competitividad de las empresas es el coste energético. Como ya se ha visto cuando se ha estudiado la intensidad energética, aunque se ha reducido en los últimos años, una parte de esa reducción es debida al “ahorro” que surge cuando se reduce la actividad económica. Lo vimos durante la crisis iniciada en 2008 y, recientemente, en 2020. El reto es que ante el incremento en la actividad se siga reduciendo la intensidad energética. Evidentemente, la elevada intensidad energética (media) de la industria española constituye una fragilidad importante, tal y como se está comprobando con la intensa subida de precios energéticos desde mediados de 2021 y las nuevas condiciones geopolíticas de inestabilidad y guerra en Ucrania.

Dinámica empresarial

Independientemente de la fase del ciclo económico, existe una rotación mayor, es decir, aumenta la entrada de nuevas empresas y la salida de las menos eficientes, al tiempo que se producen fusiones y absorciones de empresas. En momentos de recesión económica, el proceso de destrucción de empresas (salida) se intensifica y no se compensa en igual medida por la creación de empresas nuevas. De hecho, en las manufacturas entre 2009 y 2016 estuvo disminuyendo el número de empresas contabilizadas en el *Directorio de Empresas* que realiza el INE (DIRCE). Así, el aumento registrado en 2017 y 2018, solo ha servido para que en el período de expansión 2014-2019 el número de empresas haya crecido pero a una tasa anual muy baja (0,2 %). En 2020 y 2021 han desaparecido empresas, si bien es cierto que a un ritmo lento en comparación a la destrucción de empresas del período 2008-2013: 1,7 % frente al 4,5 %.

En cuanto a la distribución del tamaño empresarial el rasgo más relevante en las manufacturas es la elevada presencia de microempresas y, además, existe una parte importante de empresas que no tienen asalariados (es decir, son empresarios individuales, autónomos). En el período 2014-2021, las empresas sin asalariados han representado el 35 % del total. Así que sumando a estas empresas aquellas que tienen menos de 10 trabajadores, su peso asciende en este período al 84 %. De hecho, solo el 1,4 % cuenta con más de 100 asalariados.

Que el tamaño empresarial español sea pequeño es un inconveniente, ya que existe evidencia de una correlación positiva con la productividad media del trabajo.

Además, numerosos estudios (véase, por ejemplo, Huerta y Salas, 2018) muestran una correlación positiva entre el tamaño empresarial y la propensión marginal a exportar, así como entre el tamaño y la propensión a invertir en I+D. Estos dos efectos surgen debido a que existen costes fijos (incluso “hundidos” que no pueden recuperarse en ningún caso) para competir en los mercados internacionales y para obtener resultados razonables en innovación. Por tanto, si se pretende competir mejor se debería aumentar el tamaño medio de las empresas o bien, intentar que aunque sean empresas pequeñas se posicionen bien en los mercados y aumenten su propensión a invertir en I+D mediante acuerdos de empresas (*clusters, joint ventures, etc.*). Algunas empresas como las denominadas “multinacionales de bolsillo” ya lo han hecho y han demostrado que con pocos trabajadores se puede competir en los mercados internacionales.

5. EL ENTORNO Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La globalización de las economías y la mayor competencia internacional han dado lugar a profundos cambios en la forma de concebir y desarrollar las estrategias empresariales. Entre los factores que han intervenido en este proceso están:

1. La difusión de innovaciones técnicas radicales, registradas principalmente en las tecnologías de información y comunicación (TIC).
2. La internacionalización de las actividades productivas, mediante la segmentación y la localización en distintos países de las diferentes fases del proceso productivo (*outsourcing*) en la búsqueda de un mayor aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada región.
3. La intensificación de los procesos de integración económica, cuyo máximo exponente fue la formación de la Unión Económica y Monetaria (UEM).

La internacionalización se ha debido, en gran parte, a una mayor fluidez de los mercados de capitales que ha permitido homogeneizar las condiciones en las que se accede a la financiación y ha aumentado la competencia por la captación de recursos, por tanto, ha intensificado el peso relativo de los costes de capital dentro de la estructura de costes de las empresas. De otra parte, la expansión del comercio mundial y la labor del GATT han posibilitado una progresiva desaparición de las barreras arancelarias (el sector de textil y confección es un claro ejemplo), así como una mayor similitud en las economías nacionales. En este sentido, la existencia de compañías internacionales y el mayor acceso a la información han uniformado las pautas de consumo de los países y generando un mayor clima de competencia internacional.

España ya no presenta una ventaja comparativa en costes ni frente a los nuevos Estados miembros de la Unión Europea ni respecto de países asiáticos. Por tanto, es preciso buscar nuevas estrategias de competitividad basadas en la I+D que permitan desarrollar productos con mayor valor añadido. Las empresas que permanecieron en el mercado tras la crisis financiera de 2008 y ahora en 2021 después del desplome de la actividad por la pandemia son empresas que, en media, presentan una mayor probabilidad a realizar I+D y una mayor probabilidad de exportar.

Desde el año 2014, la Comisión Europea comenzó a impulsar y a reconocer el protagonismo que debe tener la industria y se volvió a discutir sobre la necesidad de una política industrial en el marco de la Unión Europea⁶. La Comisión Europea presentó una comunicación (CE, 2014) bajo el título “Por un renacimiento industrial europeo” donde se afirmaba que “La Comisión considera que una base industrial fuerte es fundamental para la recuperación económica y la competitividad europeas”. De hecho, se marcó como objetivo que, en 2020, el sector industrial recuperara el nivel del 20 % de la actividad económica. En España, se está bastante lejos de esta cifra, pero otros países están en ese umbral e incluso lo superan (por ejemplo,

FIGURA 7.2

EJES DE ACTUACIÓN PARA LA POLÍTICA INDUSTRIAL EUROPEA



Fuente: Elaboración propia a partir de CE (2014).

⁶ En Myro (2018) se exponen algunas líneas de actuación para una política industrial.

Alemania está en torno al 23 %, véase el cuadro 7.1). En el caso de España es difícil (por no decir, imposible) que se llegue a alcanzar esta cifra porque ha existido un proceso de “*Outsourcing*” de actividades de servicios que se realizaban en las empresas industriales pero que ahora están en el sector servicios (cuando se analice el sector servicios se comprobará este aspecto).

Justo un día antes de declararse la pandemia por el COVID-19, la Comisión Europea volvía a presentar una guía de actuación para fortalecer la industria bajo el título “Un nuevo modelo de industria para Europa”, donde fundamentalmente apostaba por la digitalización y la descarbonización. En la actualidad, ese nuevo modelo sigue vigente y se ha insertado en el programa de ayudas para la recuperación *Next Generation EU*. En España, la Política Industrial 2030 se materializa a través de la Componente 12 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que mantiene los ejes de actuación identificados ya antes de la pandemia y que se resumen en la figura 7.2.

Sin olvidar los ejes prioritarios fijados en Europa en 2014, la estrategia aprobada en España en 2021 se centra en cuatro objetivos:

- Digitalización de sectores estratégicos: agroalimentario, salud, automoción, turismo y comercio.
- Modernización y sostenibilidad de la industria, con especial atención a la transformación de la industria electrointensiva.
- Impulso de las industrias “verdes” y digitales.
- Estrategia Española de Economía Circular y modernización del sistema de gestión y tratamiento de residuos.

Estos objetivos son la base para definir las actuaciones donde se dirijan los fondos *Next Generation EU*, conocidos como proyectos estratégicos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (*Pertes*). El primero en aprobarse ha sido el PERTE para el desarrollo del Coche Eléctrico y Conectado (julio de 2021), después se han aprobado el PERTE para la salud de vanguardia, el PERTE de energías renovables, hidrógeno renovable y almacenamiento o el PERTE Agroalimentario. Quedan otros pendientes de aprobación.

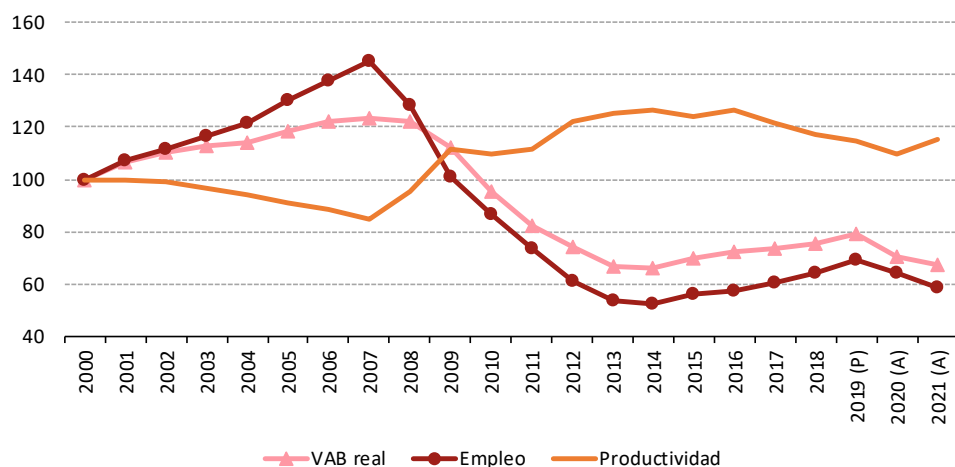
6. EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

La actividad de construcción llegó a ser una de las más relevantes de la economía española en términos de participación en el valor añadido bruto, empleo, inver-

sión y creación de empresas. Se trata de un sector muy cíclico potenciado porque el sector residencial es un producto que se utiliza como inversión del ahorro de las familias y crece en las etapas de expansión (véase la evolución de esta componente en el capítulo IV que se estudia la FBCF). En el sector de construcción se distinguen los subsectores de edificación y obra civil (o ingeniería civil). La edificación es el segmento de mayor relevancia (con tres cuartas partes del total), y dentro de éste la edificación residencial es la actividad más relevante.

FIGURA 7.3

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN: VAB, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y CTRE del INE (febrero-2022).

Con la burbuja inmobiliaria de comienzos de siglo el VAB de la construcción llegó a alcanzar el 10,4 % en 2008. Después de la crisis, en 2014, solo representaba el 5,2 % (véase el cuadro 1.2 del capítulo I). En 2019, tras un quinquenio de crecimiento económico, el sector se está recuperando muy lentamente y no había alcanzado el 6 %. Con los efectos de la pandemia ha vuelto a estancarse y, en 2021, representa el 5,2 % del PIB español. Esta cifra todavía parece baja en un país que como el nuestro se cuenta con un sector turístico muy relevante y que genera demanda residencial adicional a la demanda de los residentes.

Además, es un sector muy intensivo en factor trabajo por lo que en épocas expansivas crea mucho empleo (con el inconveniente de lastrar aún más su baja productividad) y en épocas recesivas el ajuste en el empleo es muy intenso. La figura 7.3 muestra perfectamente este proceso. Entre 2007 y 2013 se destruyeron

1,7 millones de empleos, lo que supone que en 2013 el número de trabajadores era prácticamente la mitad de los existentes al comienzo de siglo. Este ajuste permite que la productividad crezca, pero a partir de ese momento se vuelve a estancar puesto que el crecimiento en el VAB va acompañado por creación de empleo. Por último, el efecto de la pandemia en este sector se aprecia más en el VAB que en el empleo debido a la amortiguación que supusieron los ERTE en 2020, si bien en 2021 el ajuste en el empleo está siendo más notoria.

7. IDEAS BÁSICAS

El desarrollo de la industria durante la década de los 60 se sustentó en una profunda capitalización junto con ahorro de trabajo, por consiguiente, aumentó la productividad. Pero no se afrontaron los desequilibrios de la estructura productiva resultado del desarrollo industrial orientado totalmente a la demanda interna. Por ello, la crisis energética de 1973 y la mayor competencia internacional supusieron un fuerte revés para la industria que, en 1984, se enfrentó a una intensa reconversión que puso las bases para una nueva etapa de crecimiento a partir de 1986. Esta expansión también estuvo incentivada por las buenas expectativas con la incorporación a la CEE. Pronto se volvería a una fase de recesión consecuencia de la contracción en la demanda interna y el incremento de los costes laborales. La expansión iniciada en 1995 se apoyó en una fuerte reestructuración de las plantillas (con el consiguiente aumento de la productividad) y la mejora de competitividad internacional mediante la devaluación de la peseta. Hasta 2007 se asiste a un período de crecimiento sostenido en la industria, sin embargo, esto no impide que desde el año 2000 pierda peso en el conjunto de la economía (desindustrialización). Con la Gran Recesión la industria sufrió una reestructuración muy notoria con una salida masiva de empresas y una destrucción neta de empleo sin precedentes. Desde 2010 los mejores resultados económicos le permitieron mantener la relevancia perdida. Con la pandemia ha vuelto a destruir empleo en términos netos, aunque en 2021 el VAB está creciendo.

La construcción había llegado a ser en 2008 uno de los sectores más relevantes de la economía española alcanzando su VAB nominal el 10,4 %. Desde entonces se produjo un brusco ajuste que ha rebajado su relevancia hasta el 5,2 % en 2021. Es un sector intensivo en mano de obra, por tanto, con una productividad muy baja. Además, su actividad es muy dependiente del ciclo económico de manera que en recesión es uno de los sectores que más reduce el empleo.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Coste laboral unitario (CLU). Coste de personal por unidad producida.

$$CLU = \frac{CL}{Y} = \frac{CL}{P * Q} = \frac{\frac{CL}{L}}{P * \frac{Q}{L}} = \frac{\text{salario medio}}{P * PMeL}$$

donde:

CL = Costes laborales

Y = Valor monetario de la producción

P = Precios de mercado de la producción

Q = Producción (unidades físicas)

L = Trabajo

$PMeL$ = Productividad media del trabajo

Índice de concentración, CR4. Suma de las cuotas de mercado de las cuatro empresas más grandes del sector/mercado.

Productividad aparente del trabajo. Se calcula como la ratio entre el VAB a coste de los factores y el número de trabajadores.

Bibliografía

CE (2014). Por un renacimiento industrial europeo: Comisión Europea, COM(2014) 14 final. Disponible en: <http://europa.eu>

FARIÑAS, J. C. y JAUMANDREU, J. (1999). *La Empresa Industrial en la Década de los Noventa*. Madrid: Fundación Agertaria-Visor.

HUERTA, E. y SALAS, V. (2018). “Productividad y tamaño de las empresas: ¿Dónde están las palancas para el cambio?”. En: E. HUERTA y M. J. MORAL (eds.), *Innovación y Competitividad: desafíos para la Industria Española*, (pp. 425-462). Disponible en: www.funcas.es/ofei/

MORAL, M. J. (2018). “Diferenciales salariales en el inicio de la recuperación económica de 2014”. En: E. HUERTA y M. J. MORAL (eds.), *Innovación y Competitividad: desafíos para la Industria Española*, (pp.317-347). Disponible en: www.funcas.es/ofei/

MORAL, M. J. (2021). La actividad manufacturera está dejando atrás el colapso provocado por la pandemia. Disponible en: www.funcas.es

MORAL, M. J. y PAZÓ, C. (2015). “La industria española: desde la crisis hacia la fortaleza”. *Papeles de Economía Española*, 144, pp. 2–23. Disponible en: www.funcas.es

MYRO, R. (2018). “La apuesta por la industria y la política industrial”. En: E. HUERTA y M. J. MORAL (eds.), *Innovación y Competitividad: desafíos para la Industria Española*, (pp.117-140). Disponible en: www.funcas.es/ofei/

MYRO, R. (2021). “La industria española después de la pandemia”. *Información Comercial Española*, 919, pp. 41–62. Disponible en: www.revistasice.com/

PORTER, M. (1999). *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Bilbao: Deusto.

SEGURA, J. (1992). *La Industria Española y la competitividad*. Madrid: Espasa Calpe.

SEGURA, J. y GONZÁLEZ, A. (1992). “La industria española: evolución y perspectivas”. *Papeles de Economía Española*, 50, pp. 20–43. Disponible en: www.funcas.es