

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y COYUNTURA ACTUAL

Desde mediados de 1993, la industria viene mostrando un proceso de recuperación de la crítica situación que venía padeciendo desde el inicio de la presente década, tras el período de expansión vivido entre 1986 y 1989. Ahora bien, junto a estas oscilaciones cíclicas, en los últimos años, y particularmente desde la incorporación de España a la Unión Europea (UE), las empresas industriales han tenido que hacer frente a un conjunto de intensas transformaciones en su entorno competitivo, que han provocado, y provocarán, importantes ajustes en la estructura industrial. En este contexto, el propósito de este trabajo de **Carmela Martín** es doble: se trata, por una parte, de ofrecer un diagnóstico de la coyuntura reciente de la industria española y, por otra, de indagar, mediante un análisis comparativo con los países de la UE, acerca de los rasgos estructurales que caracterizan a nuestra industria, de los cuales va a depender, en gran medida, no sólo la consolidación y permanencia de la recuperación que ha venido experimentando en 1994, sino también su capacidad de crecimiento sostenido en el futuro (*).

I. LOS PRINCIPALES RASGOS DE LA RECIENTE CRISIS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

TRAS la dilatada e intensa crisis vivida entre 1977 y 1984 (1), la industria española entró en 1985 en una etapa de recuperación y crecimiento, basada, en alguna medida, en el saneamiento provocado por su proceso de reconversión (en particular, el promovido por la ley de 1983), y, en todo caso, impulsada por la onda expansiva internacional que se registró desde 1986, coincidiendo con la adhesión de España en la UE. Esta etapa de expansión sólo se prolongaría, sin embargo, hasta finales de los años ochenta, cuando, de nuevo en sintonía con

la coyuntura internacional, la industria se adentra en una progresiva recesión en la que ha estado inmersa hasta la primera mitad de 1993, momento a partir del cual se aprecia una paulatina atenuación en el ritmo de caída de la actividad industrial, que, no obstante, registró una tasa de variación negativa en el promedio del año. Pues bien, en este apartado, trataremos de ofrecer una síntesis de los rasgos básicos de la última crisis industrial, así como de sus principales factores determinantes.

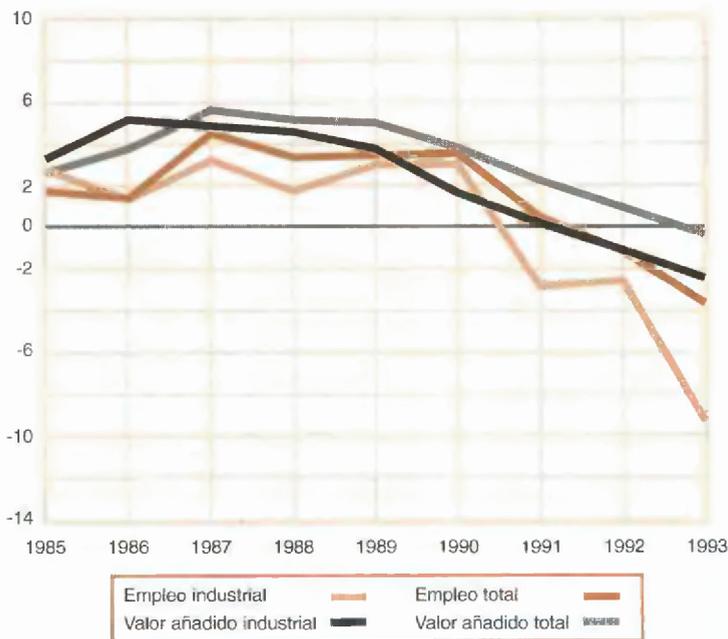
Como tradicionalmente ha sucedido en el pasado, la coyuntura recesiva de la actividad productiva y el empleo que se ha registrado en los últimos años ha sido especialmente grave en el sector

industrial. En efecto, como se observa en el gráfico 1, la desaceleración del ritmo de crecimiento del valor añadido industrial, apreciable desde 1989, se precipita en un descenso de esta variable, a partir de 1992, que, para el conjunto del último año, alcanza un valor de $-2,4$ por 100, frente al $-1,0$ por 100 de caída del PIB a p.m. ($-0,4$ por 100 si se descuentan los impuestos indirectos netos). Ahora bien, la situación por la que viene atravesando la industria es mucho más dramática si se evalúa en términos de empleo. Ciertamente, la destrucción de puestos de trabajo industriales se inicia antes, en el año 1991, y llega a alcanzar en 1993 una tasa interanual de variación del $-9,1$ por 100; más del doble, por tanto, que la del empleo total, que descendió en ese mismo año en torno a un 4 por 100.

No cabe duda, por consiguiente, que una de las manifestaciones más negativas de la crisis, de la economía en general y particularmente de la industria, es la eliminación de empleos, y los costes económicos y sociales que ella comporta.

Con el fin de averiguar si la recesión industrial ha afectado en distinto grado a las subramas, conviene analizar desagregadamente la evolución de las dos variables anteriores: valor añadido y empleo. Este análisis se enfrenta, no obstante, con el problema de que la *Encuesta industrial* que elabora el INE (y que constituye la fuente de información más completa sobre variables industriales por subramas) es accesible con un desfase superior a dos años. Tampoco los datos del valor añadido por ramas industriales que se publican en la Contabilidad Nacional son accesibles con menor desfase. Ante esta situación, se ha proce-

GRAFICO 1
TASAS DE VARIACION DEL VALOR AÑADIDO A PRECIOS
CONSTANTES Y DEL EMPLEO



Fuente: Contabilidad Nacional, EPA y elaboración propia.

dido a efectuar una actualización de los datos de valor añadido, que se ofrecen en la Contabilidad Nacional hasta el año 1991 (2), con la información del índice de producción industrial (IPI), que también publica el INE. Para el análisis de la evolución del empleo industrial, se ha acudido a los datos de la *Encuesta de población activa* (EPA).

De este modo se ha elaborado, por tanto, el gráfico 2, donde aparecen representadas las tasas de variación del valor añadido (valorado en términos constantes) y del empleo para las 14 ramas industriales de la nomenclatura NACE-CLIO R.25, durante el período de crisis.

Aunque la recesión ha sido la tónica general en el grueso de

las ramas, existen algunos comportamientos algo diferenciados que merece la pena destacar. Por su peor comportamiento, sobresalen: los productos metálicos, las industrias productoras de maquinaria y el sector de textil, cuero y calzado. La conducta relativamente más favorable corresponde a las ramas alimentaria, a la de papel, artículos de papel e impresión, y a la de caucho y plásticos.

Si bien es un hecho conocido que la industria (al igual que la construcción) experimenta con especial intensidad las oscilaciones cíclicas —entre otras razones, porque su producción se ve más afectada por la marcha de la inversión, la macromagnitud cuyo ciclo es más acusado—, pa-

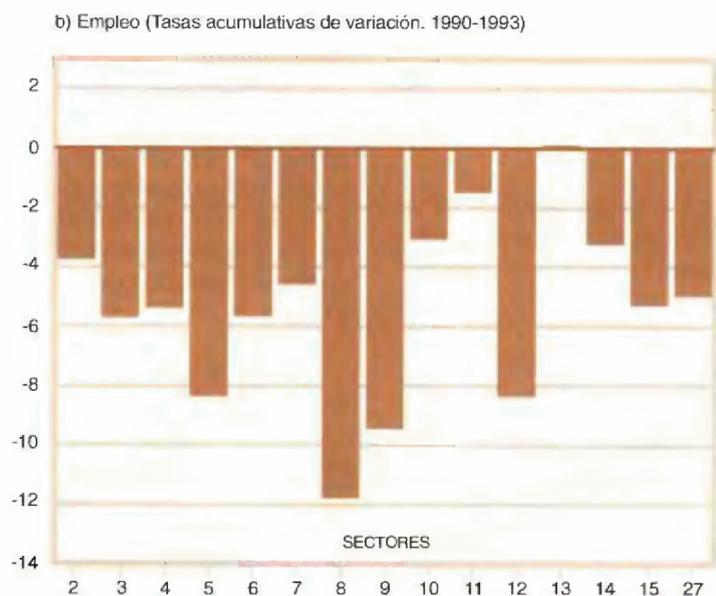
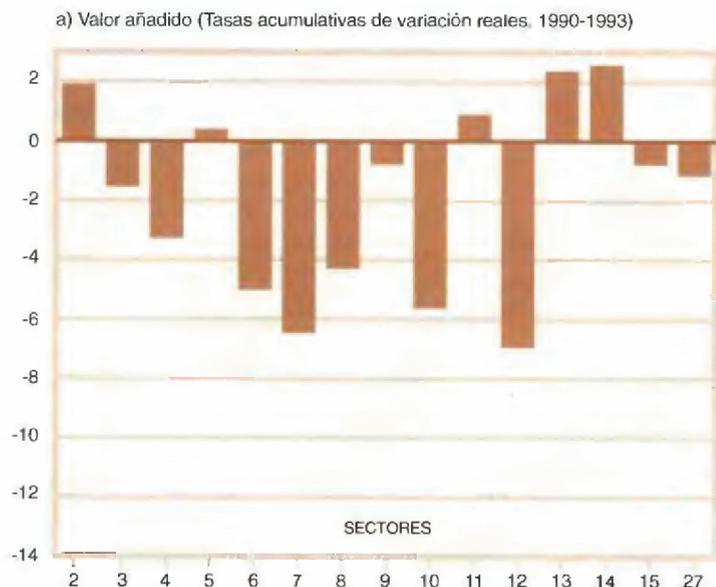
rece necesario tratar de buscar razones adicionales que nos ayuden a comprender mejor su comportamiento claramente más recesivo y, sobre todo, su espectacular proceso de destrucción de puestos de trabajo. A este respecto, es presumible que, al menos desde una perspectiva coyuntural, buena parte de estas razones se encuentren en la evolución de los costes y precios y, en consecuencia, de la rentabilidad de las empresas industriales.

Al examinar la evolución de los costes laborales por asalariado en la industria, se comprueba que, como era imaginable, aquéllos no se han adaptado a la situación recesiva que padecía ésta. Los precios, sin embargo, han venido moderando significativamente sus tasas de crecimiento, en sintonía con el comportamiento depresivo de la demanda, y, sin duda también, como consecuencia de la necesidad de hacer frente a las crecientes presiones competitivas del exterior, agudizadas, por lo demás, por el propio proceso de desarme arancelario con los países de la UE, culminado al comienzo de 1993 (véase gráfico 3).

Esta es una de las razones, seguramente de gran peso, para explicar la fuerte reducción de empleo registrada en la industria durante la última etapa recesiva. En efecto, a la vista de estos datos, no es aventurado afirmar que las empresas han tratado de contener el descenso de sus excedentes por la vía más fácil de aumentar la productividad a corto plazo: recortando sus plantillas.

La comparación entre la evolución de los precios industriales y de servicios, reveladora de un crecimiento muy superior de estos últimos, nos permite conocer,

GRAFICO 2
TASAS DE VARIACION DEL VALOR AÑADIDO Y DEL EMPLEO
(Porcentajes)



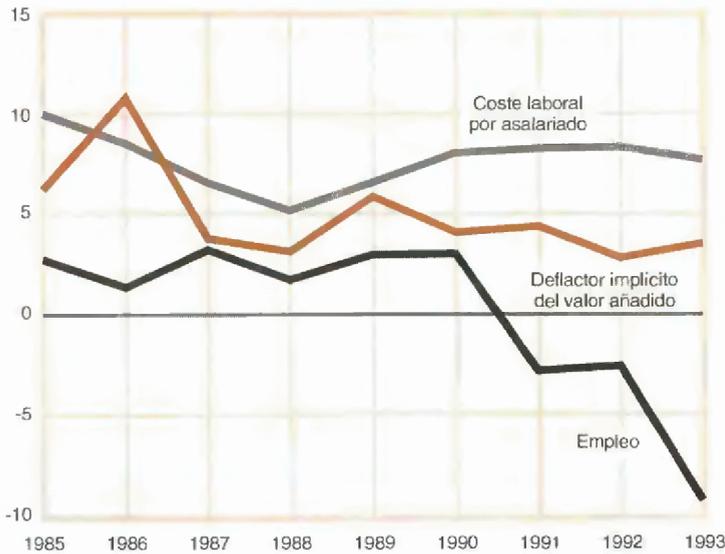
- | | |
|---|---|
| 2. Energía | 10. Material de transporte |
| 3. Minerales y metales férreos y no férreos | 11. Productos alimenticios y tabaco |
| 4. Minerales y productos no metálicos | 12. Textiles, cuero y vestido |
| 5. Productos químicos | 13. Papel, artículos de papel e impresión |
| 6. Productos metálicos | 14. Caucho y plástico |
| 7. Máquinas agrícolas e industriales | 15. Otros productos manufacturados y madera |
| 8. Máquinas de oficinas y procesos de datos | 27. Total industria (2...15) |
| 9. Material y equipo eléctrico | |

Fuente: Contabilidad Nacional, EPA y elaboración propia.

además, que las presiones de los costes laborales han sido más difícilmente soportables por las empresas industriales, por dos motivos que se infieren del hecho anterior. En primer lugar, porque los productores de bienes industriales han tenido, en virtud de su mayor grado de exposición a la competencia, menores posibilidades de trasladar los aumentos de los costes laborales a los precios. Y, en segundo lugar, porque, en cuanto utilizadoras de buena parte de los servicios en calidad de consumos intermedios en su proceso productivo, las empresas industriales han estado sometidas a presiones adicionales de costes derivadas del notable incremento de precios que han registrado los servicios. No es de extrañar, habida cuenta de lo anterior, que haya sido precisamente la industria la rama en la que se haya operado una mayor destrucción de empleos.

Es muy lamentable, sin embargo, que las deficiencias en el funcionamiento del mercado de trabajo y, muy probablemente también, las limitaciones en la capacidad gerencial de los empresarios hayan conducido a que el ajuste de los costes laborales a la situación recesiva se haya operado por la vía más traumática. El analizar estos temas con algún grado de detalle desbordaría las pretensiones de este trabajo y, por otra parte, considero que ya se dispone de estudios competentes sobre la materia. De cualquier modo, hay una cuestión suscitada en la mayoría de los diagnósticos realizados sobre los problemas de funcionamiento del mercado de trabajo español que considero importante resaltar: el carácter centralizado del sistema de negociación colectiva, que fomenta la homogeneidad de las retribuciones laborales, con

GRAFICO 3
EVOLUCION DEL EMPLEO, PRECIOS Y COSTES
SALARIALES EN LA INDUSTRIA
(Tasas de variación interanual)



Fuente: Contabilidad Nacional, EPA y elaboración propia.

independencia de los diferenciales de productividad que se dan entre sectores, e incluso entre empresas.

Pues bien, con objeto de contribuir a comprobar la plausibilidad de esta hipótesis, se ha efectuado un análisis de correlación entre los crecimientos del coste laboral por asalariado y la productividad laboral correspondiente a las 80 ramas manufactureras que diferencia la *Encuesta industrial*, y referidos a los últimos años para los que se encuentra disponible esta información. Como se puede inferir del gráfico 4, donde se ha representado la relación entre las variables mencionadas, su coeficiente de correlación, que alcanza el valor de 0,14 (3), no es significativo. Estos resultados concuerdan, por tanto, con la idea de que, debido probablemente a la aplicación de la cláusula *erga omnes*, por la

que las condiciones pactadas se extienden a todos los trabajadores del ámbito de aplicación del convenio, la fijación de los salarios no atiende a situaciones diferenciales de productividad, lo que puede suponer un componente alcista de los costes laborales que afecte especialmente a la estabilidad del empleo en las empresas y sectores que atraviesan por situaciones más difíciles.

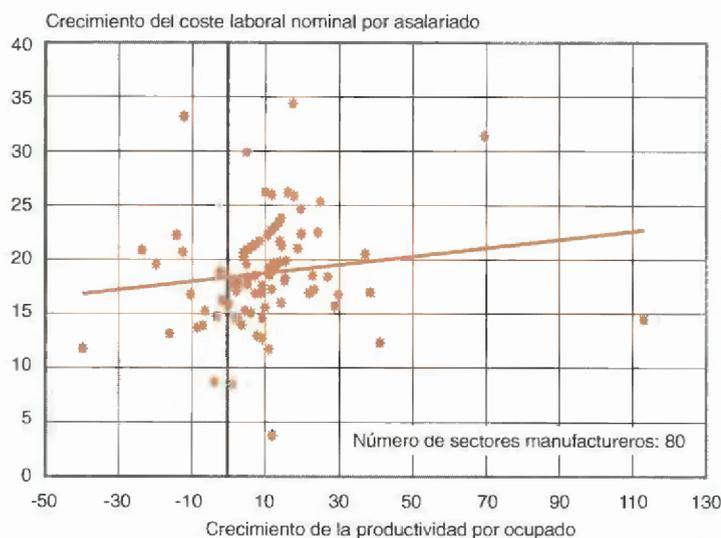
Hasta ahora, se ha visto tan sólo cómo la insuficiente moderación de los costes laborales, en respuesta a la deteriorada situación de la economía, ha constituido una de las razones que han inducido a las empresas —y en mayor medida a las productoras de bienes industriales, que, al operar en mercados por lo general menos protegidos, no han podido repercutir las alzas de los costes a los precios— a reducir intensamente su personal.

Parece de gran interés, no obstante, saber además hasta qué punto estos procesos de fijación de costes y precios, que tan negativamente han debido incidir en la marcha del empleo, han tenido consecuencias sobre la competitividad de los productos españoles en relación con los de los países que constituyen nuestro principal mercado: los de la Unión Europea.

Para ello, se puede analizar la evolución de los índices de competitividad o tipos de cambio efectivos reales (TCER) (4) de los productos industriales frente a la UE, calculados tanto en términos de costes como de precios. Al considerar estos últimos, es relevante diferenciar entre los elaborados a partir de los precios relativos interiores y aquellos que utilizan los índices de valor unitario (IVU), es decir, la *proxy* de los precios de exportación (5). Así, del examen comparado de las evoluciones de los TCER, basados en costes —concretamente, en costes laborales unitarios— y en precios relativos se puede inferir, implícitamente, un indicador sobre la evolución de la rentabilidad. Por otra parte, de la comparación de los TCER elaborados con precios internos y externos se puede extraer evidencia acerca de la probable utilización de políticas discriminatorias de precios de las empresas entre ambos mercados y, asimismo, del grado en que éstas ajustan los márgenes en sus ventas en mercados exteriores a las variaciones experimentadas por el tipo de cambio nominal.

Con esta finalidad, se ha construido el gráfico 5, que recoge la evolución de los TCER, en las tres versiones indicadas, durante los últimos años. En él se ponen de manifiesto varios hechos que merecen ser resaltados. En pri-

GRAFICO 4
RELACION ENTRE LOS INCREMENTOS DE COSTES
LABORALES NOMINALES Y PRODUCTIVIDAD
(Crecimiento acumulado del período 1989-1991)



Correlación entre crecimiento de la productividad y el crecimiento del coste laboral nominal por empleado: 0,1453
 Valor crítico del coeficiente de correlación para la H_0 : distinto de 0: 0,22 (Peña, 1987)

Fuente: Encuesta Industrial.

permitieron que se produjera, simultáneamente, una elevación de los precios industriales, interiores y de exportación, y una sustancial mejora de la competitividad, medida por el TCER. La diferente conducta de los costes laborales unitarios y los precios en este año muestra, implícitamente, que en 1993 las empresas lograron, en relación a los años precedentes de crisis, una recuperación significativa de sus excedentes.

Este último hecho, del todo esperanzador sobre las expectativas de superación de la crisis, se encuentra, como se verá en el siguiente apartado, corroborado por los datos más recientes de la práctica totalidad de los indicadores, cuantitativos y cualitativos (o de expectativas empresariales) sobre la coyuntura industrial.

II. LA NATURALEZA DE LA RECUPERACION

En el apartado anterior, se han analizado los factores más relevantes de la reciente crisis de la actividad industrial, cuyo período más agudo se situó entre el segundo trimestre de 1992 y el tercero de 1993, con un descenso del VAB industrial real superior al 5 por 100, y una destrucción de más de 300.000 puestos de trabajo netos.

Ahora, se tratará de analizar, sobre la base de los indicadores más puramente coyunturales —de los que el *anexo 1* ofrece una sinopsis—, la naturaleza de la recuperación de la actividad del sector que se aprecia con claridad desde los últimos meses de 1993.

En primer lugar, la tasa de crecimiento interanual del IPI en el tercer trimestre de 1994 fue del

mer término, es claro que desde la segunda mitad de la pasada década, y por consiguiente también durante los años de crisis, exceptuando 1993, los costes laborales unitarios de las manufacturas españolas crecieron por encima de los de los países de la UE. Esto, junto con la considerable apreciación del tipo de cambio efectivo nominal de la peseta frente a las monedas de estos países registrada desde 1987, y hasta que se produce la primera de las devaluaciones de nuestra moneda (en septiembre de 1992), comportó un deterioro de la competitividad que no se tornó en mejora hasta el año 1993.

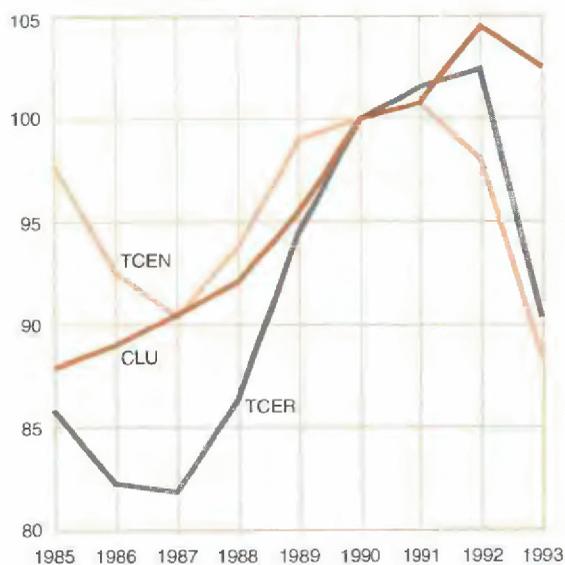
En segundo término, al comparar la evolución de los costes laborales relativos unitarios de la industria con la de sus precios,

máxime con las correspondientes a los productos de exportación, se puede inferir que durante los años de crisis, con la salvedad del año 1993, el excedente de las empresas industriales debió reducirse. Efectivamente, como se observa en el gráfico 5, pese al claro encarecimiento de los costes laborales unitarios españoles, los precios relativos de nuestros productos industriales apenas se modifican, e incluso disminuyen los de los productos destinados al mercado exterior.

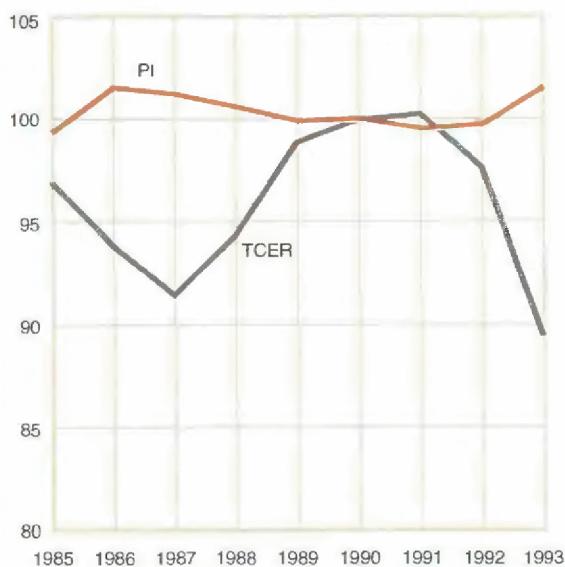
No obstante, en el año 1993, se altera la tendencia de las variables comentadas: las devaluaciones de la peseta, junto con la moderación de los costes laborales unitarios (propiciada, en buena medida, por los incrementos de productividad inducidos por la caída de la ocupación)

GRAFICO 5
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL DE ESPAÑA
FRENTE A LA UNION EUROPEA
(Índice 1990=100)

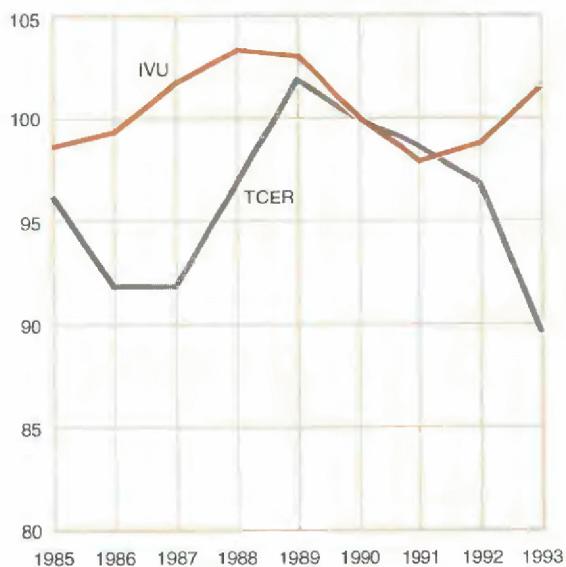
A) Con costes laborales unitarios de las manufacturas (CLU)



B) Con precios industriales (PI)



C) Con precios de exportación (IVU)



Fuente: Banco de España.

7,7 por 100, lo que contrasta con el incremento del último trimestre de 1993 (1,2 por 100), el primero con resultado positivo después de seis trimestres de descensos ininterrumpidos.

En segundo lugar, los diversos indicadores que se elaboran en el Ministerio de Industria y Energía recabando información de los empresarios sugieren, igualmente, un cambio de tendencia (véase gráfico 6).

El factor determinante de la recuperación ha sido, básicamente, la demanda exterior, tal como se aprecia en el indicador de cartera de pedidos extranjeros del gráfico 6. Esta idea se refuerza, por lo demás, con los datos sobre la exportación de productos industriales, que cifraron su aumento en términos reales durante los once meses primeros del año 1994 por encima del 20 por 100.

Además de la firmeza de la cartera de pedidos —sobre todo extranjeros—, la disminución de las existencias y el aumento de la capacidad utilizada se encuentran, asimismo, en consonancia con la recuperación de la producción. Aunque, debido en buena medida a los altos niveles de *stocks* acumulados en los meses precedentes y al menor crecimiento de la demanda interna, dicha recuperación no ha sido todavía suficiente para impedir la destrucción de empleos en el sector. Por fortuna, sin embargo, el ritmo de descenso del empleo industrial se ha atenuado considerablemente. Así, según la EPA, se ha pasado de un descenso interanual de 300.000 puestos de trabajo, en el segundo trimestre de 1993, a 62.000 en el tercer trimestre de 1994.

La descomposición del índice de producción industrial por destino económico de los bienes per-

mite conocer algunos rasgos adicionales sobre la recuperación. Así, fueron las ramas productoras de bienes de consumo e intermedios —con la excepción de la energía— las que primero alcanzaron tasas de variación positivas, en línea con el crecimiento de sus exportaciones. Sin embargo, la producción de bienes de equipo continuó mostrando, hasta bien entrado el año 1993, una considerable atonía, ya que, aunque sus ventas en los mercados exteriores avanzaban intensamente, éstas no eran suficientes para compensar la debilidad de la inversión nacional. No obstante, el IPI del tercer trimestre correspondiente a este tipo de bienes registró un incremento interanual del 7,9 por 100, en línea con la ya clara recuperación de la inversión.

Se puede concluir, por tanto, que todos los indicadores apuntan, con mayor o menor intensidad, a una reactivación del ciclo industrial cuyo motor básico sería la exportación, y a la que se ha ido incorporando, paulatinamente, la demanda nacional.

III. ALGUNOS CONDICIONANTES ESTRUCTURALES DE LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA EN EL FUTURO

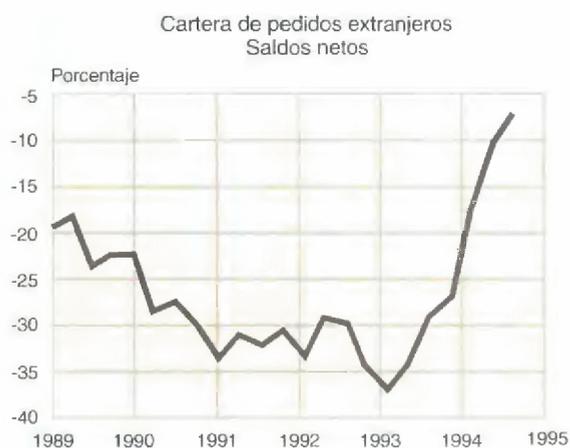
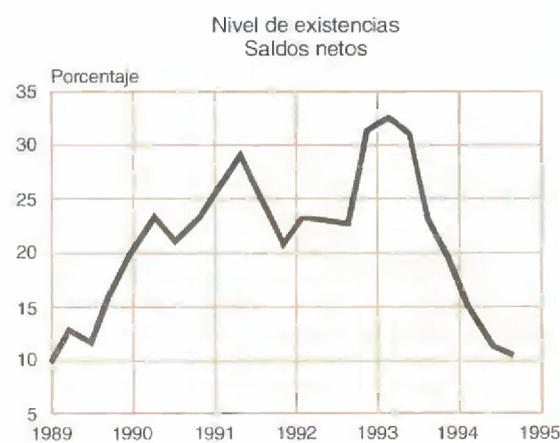
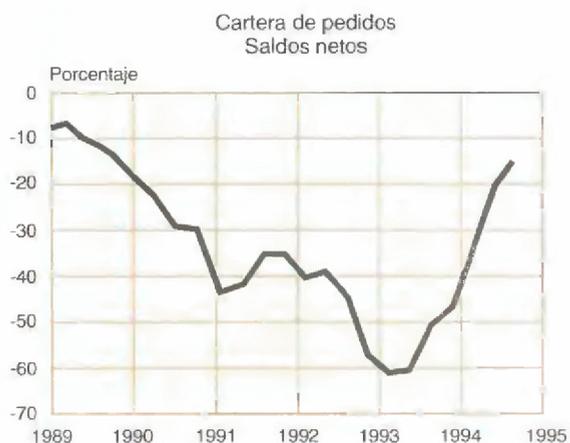
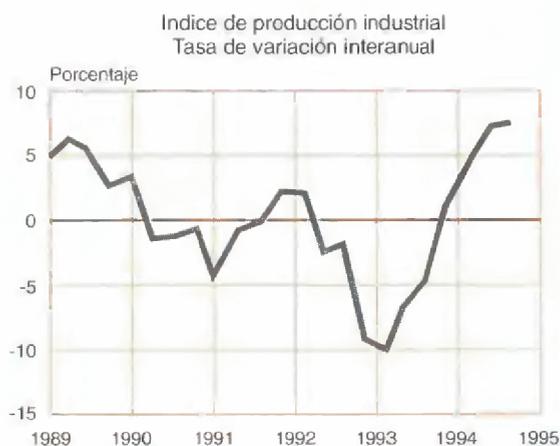
Como se indicó en la introducción, junto a los avatares del ciclo, las empresas industriales españolas han estado, y siguen estando —cuando menos desde hace dos décadas—, sometidas a transformaciones profundas en su entorno competitivo, como consecuencia, básicamente, de tres tipos de acontecimientos. En primer término, la difusión de in-

novaciones técnicas radicales, registradas principalmente en las áreas de la información y las telecomunicaciones. En segundo lugar, y sobre la base de lo anterior, la profusión de las estrategias de internacionalización de las actividades productivas, mediante la segmentación y localización en distintos países de diferentes fases del proceso productivo, a fin de aprovechar las ventajas comparativas de cada ubicación. Y, finalmente, la intensificación de los procesos de integración económica entre países que, a su vez, han contribuido a acentuar las tendencias a la globalización de las estrategias empresariales.

En este contexto, y una vez que se ha efectuado el diagnóstico de la coyuntura reciente de la industria española, parece conveniente fijar la atención en el análisis de algunos rasgos más estructurales, de los que poder extraer alguna inferencia sobre la capacidad de nuestra industria para adaptarse a todos estos acontecimientos. Esto es, por lo demás, una vía para enjuiciar la firmeza de las bases estructurales en que se asienta la recuperación que ahora se inicia, y, consiguientemente, sus posibilidades de consolidarse y dar lugar a una senda de crecimiento sostenido de la actividad industrial.

Por ello, dentro de lo que puede ser considerado como una primera aproximación al tema, en este apartado examinaremos algunas cuestiones, a saber: el peso relativo de la industria, su composición, su productividad y algunos indicadores de su competitividad, que parecen cruciales para evaluar la capacidad de nuestra industria de crecer de manera sostenida en los próximos años. El período temporal de referencia para analizar todas estas

**GRAFICO 6
INDICADORES DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL**



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Ministerio de Industria y Energía.

cuestiones será el comprendido entre el comienzo de la pasada década y 1993, o, en su caso, el último año para el que se disponga de información.

Conforme se expone en el gráfico 7, el peso del valor añadido

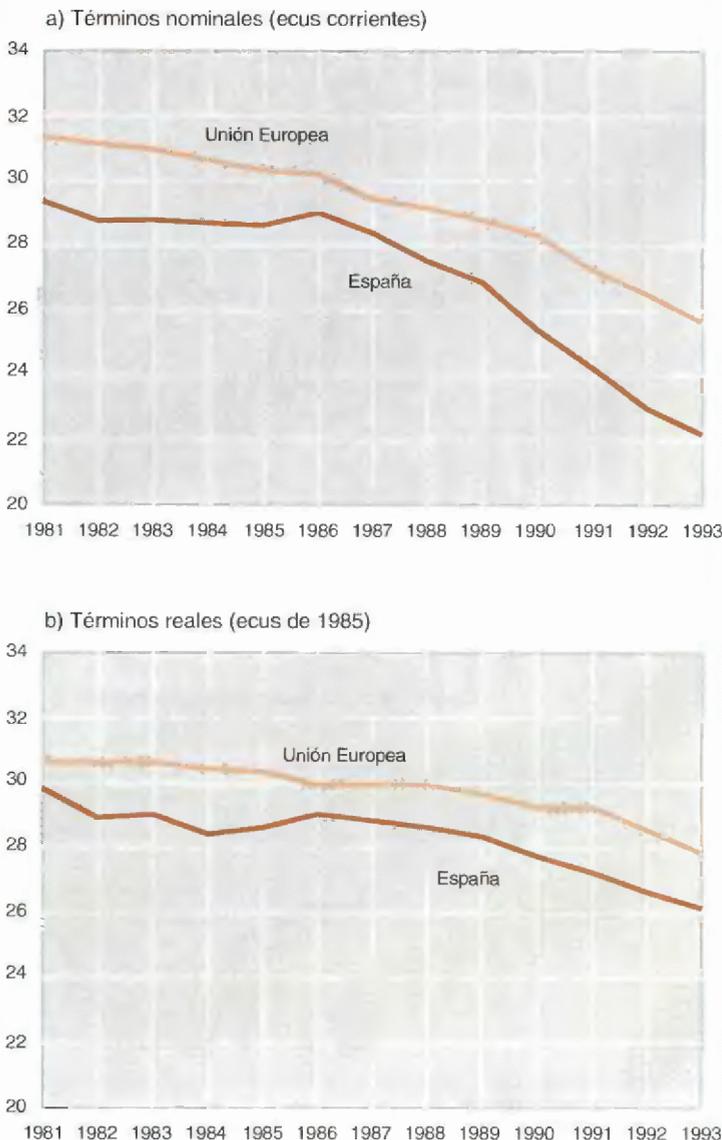
industrial en el conjunto del PIB español se ha venido reduciendo en los últimos años, tanto si se calcula a partir de magnitudes reales como, y sobre todo, si se mide sobre la base de las cifras valoradas en términos nominales. La comparación con los países de

la UE pone de manifiesto que la participación relativa de la industria en España, que en 1993 ascendía a un 26,1 por 100 (22,2 por 100 en términos corrientes), era inferior a la media de la UE, que en ese mismo año representaba un 27,8 y un 25,6 por 100 en términos constantes y monetarios, respectivamente.

Ahora bien, un dato aún más elocuente sobre la posición de la industria española en el entorno de la Europa de los doce es la proporción que su valor añadido representa en el conjunto de la actividad industrial de la UE, cuyos valores (en porcentaje) para el período se recogen en el gráfico 8. En él se observa, antes que nada, que la situación relativa de la industria española en el contexto de la UE es peor que la que se da en términos de la participación del PIB. Además, la posición de nuestra industria no sólo no ha mejorado entre los años extremos del período, sino que incluso es perceptible una ligera tendencia a la divergencia desde 1990. Efectivamente, mientras que en 1981 el valor añadido industrial de España (medido en ecus de 1985) suponía el 6,54 por 100 del de la UE de los doce, y el 6,77 por 100 en 1990, en 1993 representaba el 6,42 por 100.

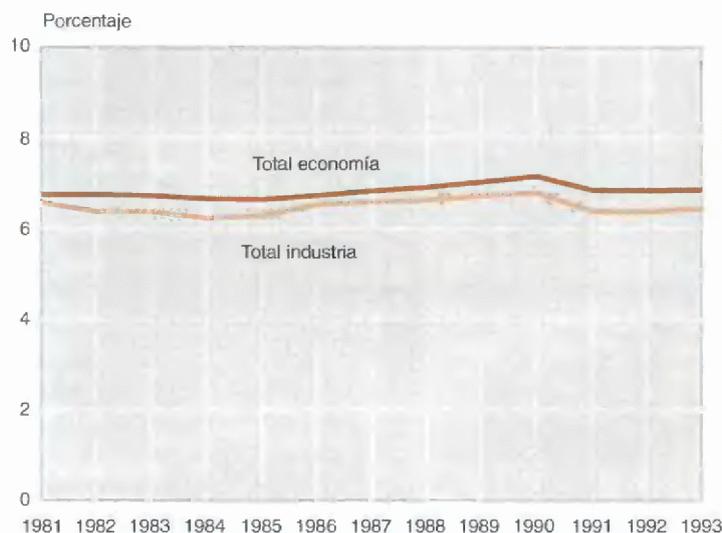
Este es un primer rasgo que cabe calificar de preocupante, ya que, tanto por su mayor productividad como por su superior grado de imbricación en el conjunto del sistema productivo (a través de las compras y ventas de consumos intermedios), la industria tiene un papel esencial para el crecimiento de la actividad económica y, por consiguiente, en el deseable proceso de convergencia de la renta per cápita española con la de la Unión Europea.

GRAFICO 7
EVOLUCION DE LA PROPORCION DEL VALOR AÑADIDO INDUSTRIAL EN EL TOTAL DE LA ECONOMIA



Fuente: EUROSTAT, Contabilidad Nacional y elaboración propia.

GRAFICO 8
EVOLUCION DE LA PROPORCION DEL VALOR AÑADIDO
DE ESPAÑA EN RELACION A LA UNION EUROPEA
(Media UE=100) (*)



(*) Calculado a partir de las cifras de valor añadido valoradas en ecus de 1985.

Fuente: EUROSTAT, Contabilidad Nacional y elaboración propia.

A fin de analizar, ahora, la evolución de la composición de la industria española por sus ramas y, lo que es más relevante, su grado de proximidad con la del conjunto de países de la UE, se han comparado sus correspondientes estructuras a través del habitual índice de especialización (IE). Es decir:

$$IE_i = \frac{(VA_{it}/\sum VA_{it})^E}{(VA_{it}/\sum VA_{it})^{UE}} \times 100$$

donde:

VA_{it} = Valor añadido (medido en ecus de 1985) del sector i en el año t .

i = Trece ramas manufactureras de la clasificación NACE-CLIO R.25.

t = 1981 y 1991 (último año para el que se ha podido disponer de información para los doce países de la UE).

Los valores de este indicador, representados en el gráfico 9 (parte b), ponen de relieve que nuestra industria tenía, en 1981, y seguía teniendo en 1991, una infraespecialización en todas las ramas de bienes de equipo, y en la de papel y artículos de papel.

En contraposición, las ramas que tienen una mayor presencia relativa (dentro del conjunto del valor añadido de la industria manufacturera) en España que en la UE son, principalmente: minerales y productos no metálicos, alimentación y textil. Estos últimos sectores son, como ya se ha dicho, especialmente vulnerables a las presiones competitivas de los países en desarrollo poseedores de amplias ventajas de costes laborales. Debe ser resaltado, sin embargo, que la especialización de la industria española ha tendido a aproximarse

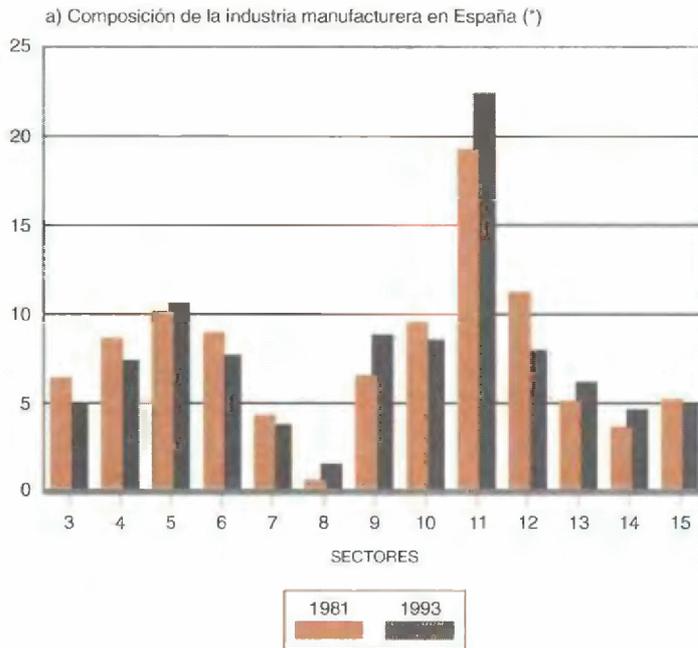
paulatinamente a la de la UE (véase gráfico 9).

El análisis comparado de la evolución del valor añadido industrial de la economía española y la naturaleza de su especialización resultan, de por sí, sintomáticos de las dificultades de nuestra industria para hacer frente a las crecientes presiones competitivas que, desde hace años, vienen afectando a las empresas del sector.

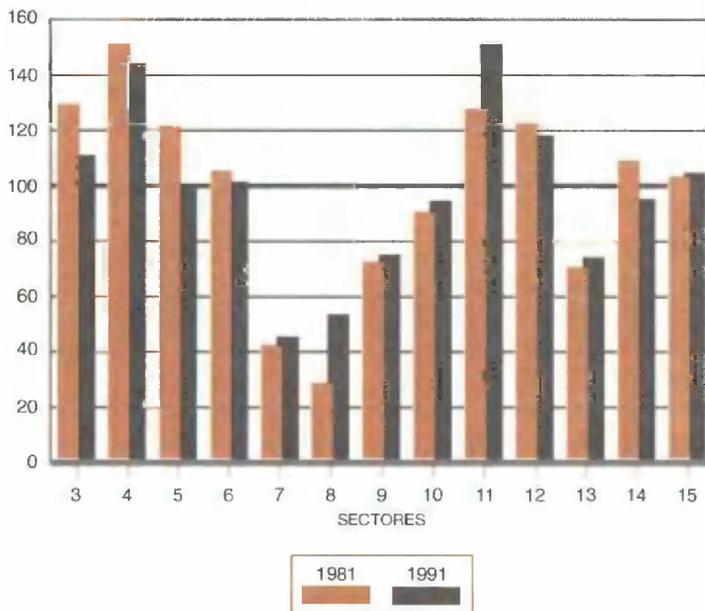
No obstante, para precisar algo más esta primera impresión, se han elaborado algunos indicadores de la capacidad de nuestras empresas industriales para competir en los mercados nacional e internacional (6).

Así, en primer lugar, como exponente de la competitividad en el mercado exterior, se han calculado los saldos comerciales registrados por la industria, en su conjunto y desagregadamente por ramas de actividad (7) (véase cuadro n.º 1). Tras su inspección, se comprueba que la mejoría que habían experimentado la casi totalidad de las ramas industriales en sus resultados comerciales, hasta el año de la incorporación de España a la entonces Comunidad Europea, se torna en un empeoramiento, también generalizado, desde ese momento, que se interrumpe, no obstante, una vez que la industria comienza su última fase recesiva. De cualquier modo, la situación comercial de la mayoría de las ramas industriales en el último año (1993) es claramente peor que la existente en la víspera de la adhesión. Por sectores, se aprecia que, dejando al margen la energía, las ramas que en mayor medida contribuyen al déficit comercial de productos industriales son: la química y las tres productoras de maquinaria, así co-

GRAFICO 9
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA
(En porcentajes)



b) Especialización española de la industria manufacturera en relación a la UE (*)
(Media UE=100 en cada sector)



(*) Calculado sobre magnitudes reales. (Valor añadido en ecus de 1985)
Fuente: EUROSTAT, Contabilidad Nacional y elaboración propia.

mo, aunque en menor grado, las de papel y artículos de papel y textiles. Mientras que la deteriorada situación comercial de las cuatro ramas mencionadas en primer lugar era un rasgo tradicional de la industria española, que tiene mucho que ver con su, también tradicional, supeditación a la tecnología extranjera, los dos últimos casos, y en particular el del sector textil, resultan más llamativos, por tratarse de actividades donde España había registrado habitualmente una posición de ventaja comparativa.

En lo que respecta al mercado interior, aproximado a través del consumo aparente (producción + importaciones - exportaciones), lo que se observa es también una reducción sistemática, a lo largo del periodo, y más intensamente tras la adhesión, de la proporción abastecida con producción interna. Efectivamente, en el cuadro n.º 2 puede constatarse cómo la demanda interna de todas las ramas es satisfecha de manera creciente por la importación. Los sectores que cubren su demanda interna con una mayor cuantía relativa de productos importados son, de nuevo, el químico y todas las ramas de maquinaria. Asimismo, es destacable, no ya por el nivel, sino también, y sobre todo, por el ritmo al que en ella se ha producido el desplazamiento de los productos locales por los de importación, la rama de textil, cuero y calzado. Todo parece indicar que este sector es un ejemplo, probablemente el más palmario, aunque no el único, de la erosión de la competitividad que vienen sufriendo las industrias manufactureras relativamente intensivas en trabajo, en las que España gozaba de una posición aventajada, cada vez más puesta en entredicho. A este respecto, se puede argumentar

CUADRO N.º 1

SALDOS COMERCIALES DE LAS RAMAS INDUSTRIALES
(Miles de millones de pesetas. Términos nominales)

<i>RAMAS INDUSTRIALES</i>	<i>1981</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>
2. Energía	-1.165	-1.363	-816	-922
3. Minerales y metales féreos y no féreos	54	154	-168	-18
4. Minerales y productos no metálicos	52	67	39	143
5. Productos químicos	-107	-105	-426	-440
6. Productos metálicos	40	62	-44	-3
7. Máquinas agrícolas e industriales	-22	-40	-566	-229
8. Máquinas de oficinas y procesos de datos	-73	-193	-476	-402
9. Material y equipo eléctrico	-76	-132	-514	-341
10. Material de transporte	91	312	77	350
11. Productos alimenticios y tabaco	93	142	-196	16
12. Textiles, cuero y vestido	101	217	-26	-86
13. Papel, artículos de papel e impresión	24	27	-101	-100
14. Caucho y plástico	21	70	-31	-50
15. Otros productos manufacturados y madera	1	10	-73	-72
TOTAL MANUFACTURAS	199	591	-2.505	-1.232
TOTAL INDUSTRIA	-966	-772	-3.321	-2.154

CUADRO N.º 2

DEPENDENCIA DE LAS IMPORTACIONES PARA EL ABASTECIMIENTO DE LA DEMANDA INTERNA (*)

<i>RAMAS INDUSTRIALES</i>	<i>1981</i>	<i>1985</i>	<i>1990</i>	<i>1993</i>
2. Energía	33,3	31,3	19,6	18,6
3. Minerales y metales féreos y no féreos	14,1	18,5	20,3	27,8
4. Minerales y productos no metálicos	7,4	9,3	10,5	10,5
5. Productos químicos	23,8	24,8	30,3	38,3
6. Productos metálicos	7,5	10,7	14,7	16,7
7. Máquinas agrícolas e industriales	29,6	40,6	55,6	55,2
8. Máquinas de oficinas y procesos de datos	61,4	60,7	63,0	70,9
9. Material y equipo eléctrico	23,0	26,8	40,6	44,9
10. Material de transporte	13,4	18,5	36,7	58,1
11. Productos alimenticios y tabaco	4,4	5,9	9,6	11,8
12. Textiles, cuero y vestido	7,0	9,4	17,6	26,8
13. Papel, artículos de papel e impresión	8,9	11,9	16,2	17,1
14. Caucho y plástico	10,7	14,0	17,9	22,3
15. Otros productos manufacturados y madera	9,9	12,7	15,6	17,2
TOTAL MANUFACTURAS	12,5	16,2	23,7	27,9
TOTAL INDUSTRIA	10,2	20,5	23,2	26,3

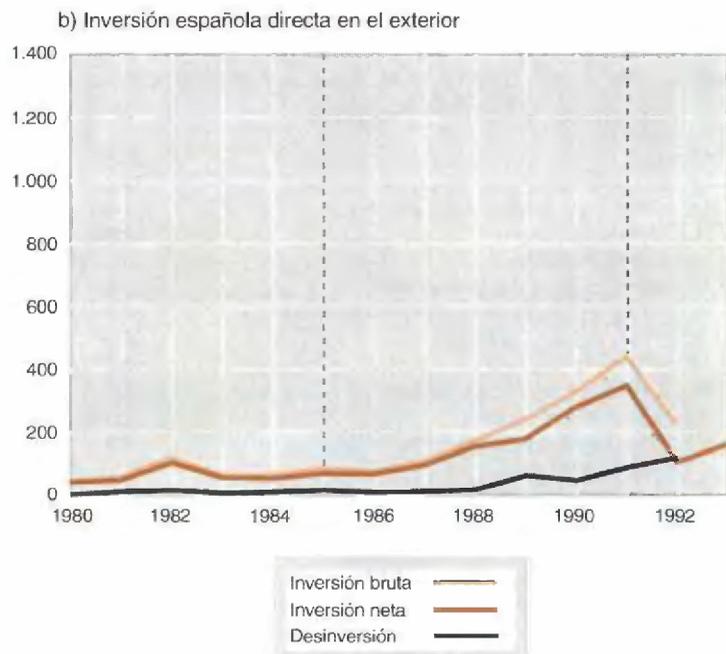
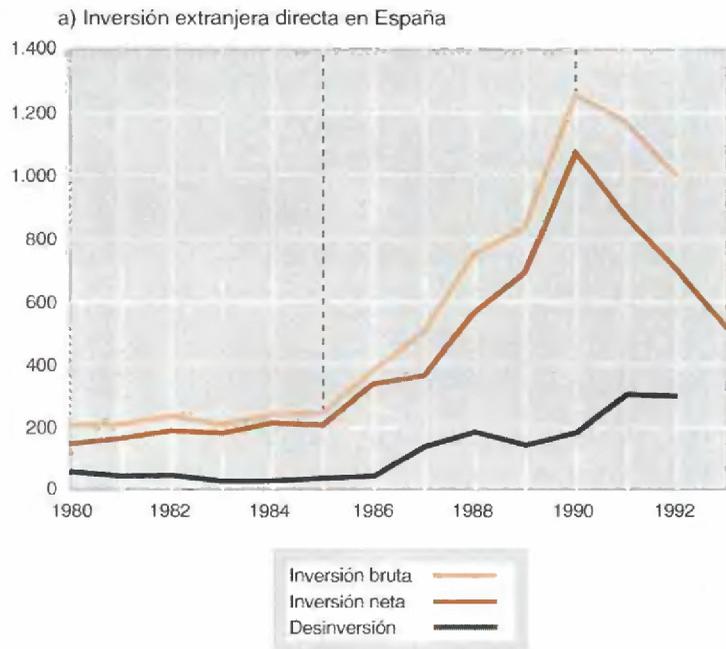
(*) Se define como $M/(P + M - X)$ (términos nominales).

que el deterioro de los costes laborales relativos de España se ha producido con una excesiva intensidad, dificultando, así, la necesaria implantación de los métodos de producción más eficientes, basados tanto en las mejoras técnicas como en la reducción de costes por la vía de la localización de las fases del proceso productivo con un uso más intenso de mano de obra en países en desarrollo que cuentan con niveles salariales extraordinariamente bajos. En la profusión con la que, sin embargo, parecen haberse llevado a cabo este tipo de estrategias productivas en otros países de nuestro entorno, bien pudiera, pues, residir la explicación de la pérdida de cuota en el mercado interno y exterior que, como se ha visto, están sufriendo los productos textiles y otras ramas de manufacturas ligeras en las que España poseía una clara situación de ventaja relativa.

El último indicador al que se hará referencia para evaluar el grado en que la industria española está siendo capaz de sumarse a las estrategias competitivas que parecen predominar en los mercados internacionales es la inversión directa internacional, tanto en su vertiente de flujos recibidos del exterior como de inversiones españolas en el extranjero.

Como ha sido puesto de relieve en numerosos estudios, los flujos de inversión directa internacional (IDI) experimentaron un crecimiento espectacular durante la década de los ochenta, en especial en su segunda mitad. Considérese como ilustración, que, según el informe de las Naciones Unidas (véase United Nations, 1992, pág. 1), los flujos de IDI crecieron a una tasa media del 34 por 100 durante el quinquenio 1985-1990, casi tres veces más

GRAFICO 10
INVERSION DIRECTA INTERNACIONAL
(Miles de millones de pesetas de 1990)(*)



(*) Las magnitudes monetarias se han deflactado por el componente de bienes de equipo del Índice de Precios Industriales con base en 1990.

Fuente: Registro de caja, Banco de España y elaboración propia.

que las exportaciones de bienes (13 por 100) y la producción mundial (12 por 100); lo que, como se documenta en el informe, constituye un fenómeno asociado con las aludidas estrategias de globalización de las actividades de las empresas.

Pues bien, a juzgar por los datos sobre la evolución de los flujos de IDI en España, nuestro país ha estado participando, sobre todo en calidad de receptor del *boom* inversor mencionado. No obstante, a partir de 1990 los flujos de IDI experimentaron una brusca caída (véase gráfico 10).

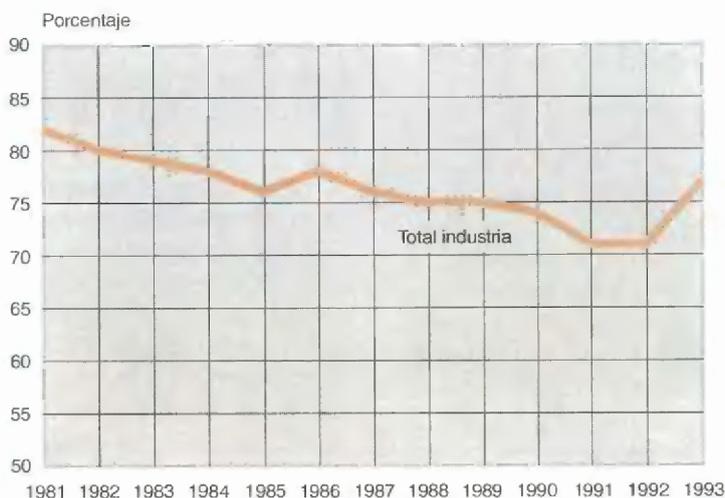
El cambio de tendencia de la inversión directa extranjera desde dicho año pone en tela de juicio, por consiguiente, el argumento bastante extendido, y ahora vemos que algo precipitado, de que su elevada expansión en la segunda mitad de la década anterior estaba motivada por la integración. Por su parte, el descenso de las inversiones españolas directas en el exterior, desde 1991, cuestiona también, en alguna medida, la solidez del proceso de internacionalización de nuestras empresas. Además, la enorme disparidad que todavía existe entre la magnitud de los flujos de inversión extranjera y los de inversión española en otros países resulta también demostrativa de que las empresas españolas no consiguen avanzar de un modo significativo por la vía de la internacionalización. Lo anterior induce, a su vez, a pensar en la limitada capacidad de nuestras empresas para generar el tipo de activos intangibles (capital tecnológico, capital humano, ...) que, según la evidencia disponible sobre las empresas multinacionales, constituyen los ingredientes básicos para llevar a efecto, con éxito, proyectos de inversión en otros países.

A este respecto, cabe señalar que la consecución de unos niveles de internacionalización de las empresas industriales españolas equiparables a los que poseen sus socios europeos constituye un objetivo tan difícil como conveniente. Entre las razones que justifican tal conveniencia, podrían mencionarse: la antedicha posibilidad de aprovechar, en medida similar que estos países, las ventajas salariales de economías menos desarrolladas o, incluso más importante, la captación y consolidación de mercados de exportación. La dificultad estriba, por su parte, en que la generación de tecnología, capital humano u otro tipo de activo, que suponga una ventaja para la empresa inversora frente a las del país receptor, requiere de la realización de inversiones con un largo período de maduración.

Es un hecho bien conocido que uno de los determinantes básicos de la competitividad de las empresas es su productividad. Por ello, antes de dar fin a este breve repaso de algunos de los principales rasgos estructurales de la industria española, es obligado incluir alguna referencia a su nivel relativo. A este respecto, el gráfico 11, donde se ha representado la evolución de la productividad aparente de nuestra industria en relación a la media de la UE, pone de relieve algunos datos de interés.

En primer lugar, y como podría esperarse, la productividad de la industria española resulta ser inferior a la media de la UE. Un segundo rasgo destacable, aunque no halagüeño, es que el nivel de productividad se ha ido incrementando, salvo en escasos momentos, con el paso del

GRAFICO 11
EVOLUCION DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA
ESPAÑOLA EN RELACION A LA UNION EUROPEA
(Media UE=100) (*)



(*) Calculado a partir de las cifras de valor añadido valoradas en ecus de 1985.
Fuente: EUROSTAT, Contabilidad Nacional y elaboración propia.

tiempo. Asimismo, se constata que esta tendencia divergente se modifica nítidamente en el último año, mas esta nota de optimismo debe ser matizada a la luz de la dramática destrucción de empleo industrial que, como se vio, tuvo lugar en dicho año. Como es evidente, un diagnóstico riguroso de la productividad relativa de la industria exigiría la utilización de medidas de la productividad global (o de todos los factores), pero esto constituye, en sí mismo, un ambicioso proyecto de investigación que desborda con mucho las pretensiones de este trabajo.

IV. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

Como ha sido puesto de manifiesto, con cierto detalle, en la primera parte del trabajo, la coyuntura recesiva de la actividad y del empleo que ha vivido la economía española en los últimos años ha sido, al igual que en otros episodios pretéritos de crisis, especialmente aguda en el sector industrial, que, en 1993, redujo su valor añadido en un 2,4 por 100, y registró una caída del empleo del 9,1 por 100.

Aunque la crisis industrial ha sido compartida por la mayoría de los países de la UE, en nuestro caso ha adquirido una especial intensidad al confluir con un proceso de apertura al exterior y de apreciación de la peseta. En esta situación, las empresas industriales han tenido que hacer frente al descenso en la demanda de sus productos en un contexto de fuertes presiones de los costes laborales, así como de otros servicios, entre ellos los financieros, que utilizan como consumos intermedios. Ante la imposibilidad de repercutir las alzas de costes

en los precios finales, se produjo una intensa reducción en la rentabilidad de las empresas, con la consiguiente reducción de la inversión y el consiguiente deterioro del tejido industrial.

Sometidas a estas tensiones, las empresas no parecen haber encontrado otras vías más positivas para lograr aumentos de productividad, que permitieran recuperar sus excedentes, que la destrucción de puestos de trabajo.

De manera que, tan sólo después de producirse una dramática caída de la ocupación y tras dar comienzo, además, la serie de devaluaciones experimentadas por el tipo de cambio desde septiembre de 1992, acompañadas, por lo demás, por descensos de los tipos de interés, las empresas industriales conseguirían incrementar sus excedentes, no sólo al verse beneficiadas por la moderación de los costes laborales unitarios (motivada, en parte, por los incrementos de productividad inducidos por la caída del empleo), sino también al lograr simultáneamente, en virtud de la intensa depreciación de la peseta, una elevación de los precios interiores y de exportación y, al mismo tiempo, una ganancia de competitividad en términos de precio.

Por tanto, de este modo se iniciaría, en los últimos meses de 1993, un proceso de reactivación, cuyo motor sería, en consonancia con las aludidas ganancias de competitividad y la coyuntura internacional más favorable, la exportación. No obstante, la reactivación no ha sido aún suficiente para poner fin al proceso de destrucción de empleo industrial.

Ahora bien, en su segunda parte, el trabajo ha abandonado su perspectiva coyuntural para

adentrarse en el examen de los rasgos más permanentes o estructurales del sector. Este análisis ha servido para poner de relieve varias características de nuestra actividad industrial que hacen dudar sobre su capacidad para crecer de manera sostenida en los años venideros. Así, haciendo una breve síntesis, se podrían mencionar las dos siguientes:

- En primer término, la existencia de un problema de competitividad, que se manifiesta: en los abultados déficit comerciales de la mayoría de las ramas industriales, en la pérdida de cuota de la producción, en el abastecimiento de la demanda interna y, finalmente, en el estancamiento perceptible, desde hace más de una década, en la participación del valor añadido industrial español en el del conjunto de los doce países de la Unión Europea.

- En segundo lugar, y como determinante básico del problema anterior, el bajo nivel de la productividad de nuestra industria en relación a la media de la UE, que, según todos los indicios, cabe atribuir, a su vez, a las deficiencias de las empresas para generar tecnología y otros activos intangibles que, además de mejorar la eficiencia productiva, permitan avanzar a las empresas españolas por la vía de la internacionalización.

Si las conclusiones de este trabajo se conjugan con lo que sabemos acerca de la intensidad y constancia de los esfuerzos de inversión requeridos para mejorar el capital tecnológico y humano de las empresas, como medio de aumentar su productividad y competitividad, se suscitan algunas implicaciones de política económica que parece conveniente to-

mar en consideración. La primera, lógicamente, es la creación de un marco macroeconómico más propicio a la inversión, lo que, dado el escaso margen de maniobra que implican los compromisos adquiridos con nuestros socios comunitarios, pasa, necesariamente, por la disciplina y mayor eficacia en el gasto público.

La segunda, quizá más polémica, sería la incentivación de un marco de relaciones laborales que propicie la moderación de las reivindicaciones salariales de los trabajadores y el mayor compromiso de los empresarios en reinvertir los excedentes en la formación de la mano de obra y la modernización de las técnicas de producción. Aunque es obvio que, en un sistema de mercado es poco lo que los gobiernos pueden hacer al respecto, sobre todo una vez que, como es el caso, ya se han emprendido reformas para facilitar los sistemas más descentralizados de negociación.

Por último, cabría mencionar a todas las políticas públicas, que podríamos englobar bajo la denominación de políticas de oferta, destinadas a la mejora de las infraestructuras susceptibles de tener una influencia mayor en la productividad industrial. Entre ellas, la mejora de las redes de transportes y comunicaciones, y las políticas tecnológicas y de formación de la mano de obra, parecen las más relevantes.

NOTAS

(*) La autora agradece a José María Maté su eficiente colaboración como ayudante de investigación.

(1) En SEGURA *et al.* (1989), puede encontrarse un detallado análisis de la crisis industrial durante este período, así como de sus causas y rasgos más significativos.

(2) Una vez que éstos se han deflactado utilizando el índice de precios industriales (IPRI).

(3) El valor crítico del coeficiente para poder aceptar la correlación positiva es del 0,22.

(4) Para conocer las ventajas y limitaciones de este tipo de aproximación de la competitividad, y su aplicación en el estudio de la competitividad de las manufacturas españolas puede consultarse: MARTÍN (1992 y 1993), y GORDO y L'HOTELLERIE (1993).

(5) Los índices de tipo de cambio efectivo real se calculan, como es habitual, del modo siguiente:

$$TCER_t = TCEN_t \left[\frac{P_t^E}{\prod_{i=1}^n (P_i^{L^E})^{w_i}} \right]$$

Para:

i = cada uno de los países de la UE.

t = años de referencia.

w_i = ponderación que recibe cada país de la UE en función de la importancia relativa de sus relaciones comerciales con España.

Y donde:

P^E es el índice de precios o costes de España, P^{L^E} los de los países de la UE, y $TCEN$ es el

tipo de cambio efectivo nominal definido en términos de divisa/peseta.

(6) Para profundizar en el conocimiento de los problemas de competitividad de la industria española, pueden consultarse los números, dedicados monográficamente al tema, de las revistas *Información Comercial Española*, n.º 705, y *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 56.

(7) Debido a la ausencia de datos sobre índices de valor unitario de los flujos comerciales con este grado de desagregación, los saldos se han calculado en términos nominales.

BIBLIOGRAFIA

GORDO, E., y L'HOTELLERIE, P. (1993), «La competitividad de las manufacturas españolas frente a las de la CE y la OCDE», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 56, págs. 24-45.

MARTÍN, C. (1992), «La competitividad de la industria española frente a la CE: un análisis sectorial», *Información Comercial Española*, n.º 705, págs. 95-19.

— (1993), «Principales enfoques en el análisis de la competitividad», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 56, págs. 2-13.

PEÑA, D. (1987), *Estadística. Modelos y métodos*, Alianza Universidad, textos.

SEGURA, J., *et al.* (1989), *La industria española en la crisis 1978/1984*, Alianza Editorial.

UNITED NATIONS (1992), *World Investment Report, 1992. Transnational corporations as engines of growth*, Nueva York.

ANEXO 1

PRINCIPALES INDICADORES PARA EL ANALISIS DE LA COYUNTURA INDUSTRIAL

En este anexo, se ofrece una relación, y algunas características, de los principales indicadores disponibles para el análisis de la coyuntura industrial. Estos se suelen dividir, como se indica en el esquema A.1, en dos categorías: los de carácter objetivo y aquellos otros de naturaleza subjetiva, por cuanto constituyen el mero reflejo de las expectativas empresariales.

I. Indicadores objetivos

Índice de producción industrial (IPI) e Índice de precios industriales (IPRI)

Indican la evolución del volumen de producción en términos constantes y los precios, respectivamente, ambos con base en 1990. Elaborados por el INE con periodicidad mensual.

Datos de valor añadido industrial

Información trimestral sobre la evolución de esta variable, elaborada por el INE en el marco de la Contabilidad trimestral. Se publica originariamente en su *Boletín Trimestral de Coyuntura*.

Datos de actividad laboral, empleo y paro

Elaborados por el INE con carácter trimestral. Se publican en la *Encuesta de población activa (EPA)*. Respecto al desempleo, se dispone también de los registros mensuales de parados (paro registrado) publicados por el INEM.

Índices de tipo de cambio efectivo real

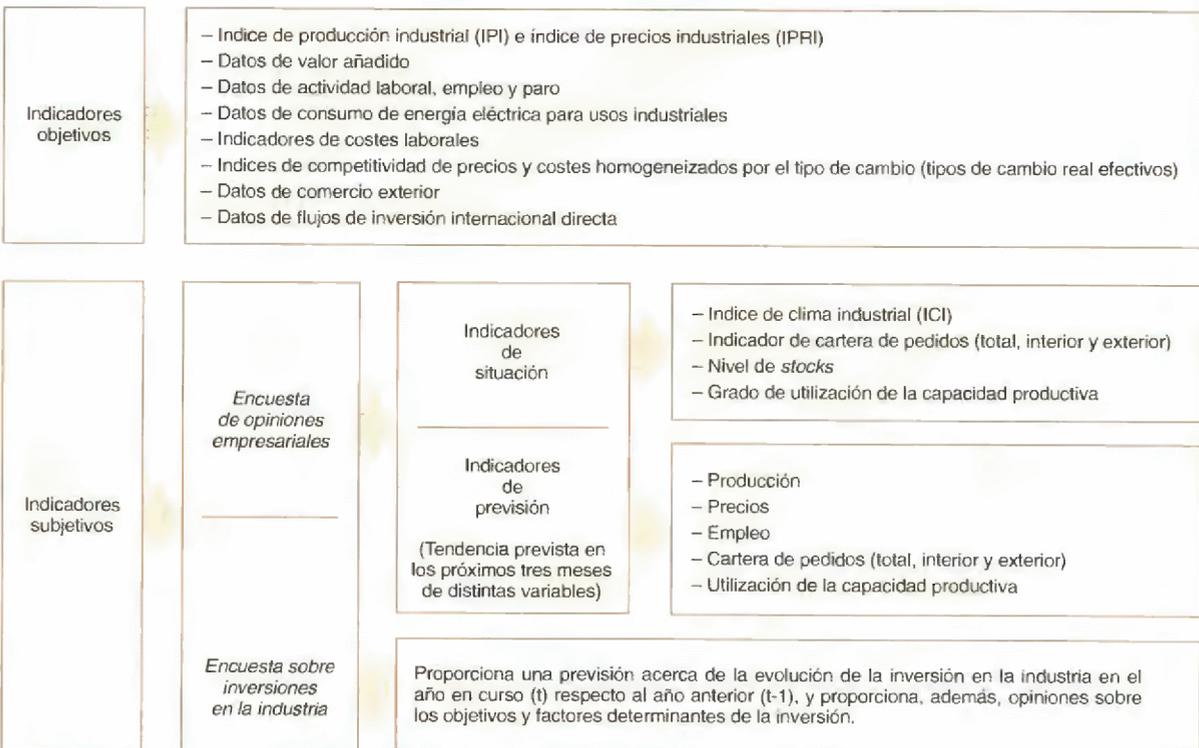
Se elaboran mensualmente por el Banco de España, y se publican en el *Boletín Mensual de Estadística*.

Datos de comercio exterior

Se elaboran en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales

ESQUEMA A.1

PRINCIPALES INDICADORES PARA EL ANALISIS DE LA COYUNTURA INDUSTRIAL



ANEXO 2

EQUIVALENCIAS SECTORIALES

NACE-CLIO R.25	CNAE (1974)
2. Energía	11-16
3. Minerales y metales féreos y no féreos	21,22
4. Minerales y productos no metálicos	23,24
5. Productos químicos	25
6. Productos metálicos	31
7. Máquinas agrícolas e industriales	32
8. Máquinas de oficinas y procesos de datos	33,39
9. Material y equipo eléctrico	34,35
10. Material de transporte	36-38
11. Productos alimenticios y tabaco	41,42
12. Textiles, cuero y vestido	43-45
13. Papel, artículos de papel e impresión	47
14. Caucho y plástico	48
15. Otros productos manufacturados y madera	46,49

del Ministerio de Economía y Hacienda con periodicidad mensual. Se publican en *Información estadística sobre el comercio exterior e intracomunitario*.

Datos sobre flujos de inversión internacional directa

Se elaboran mensualmente en la Dirección General de Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía y Hacienda. Su publicación se efectúa en el *Boletín Económico de Información Comercial Española*.

Nótese que los datos para efectuar un análisis comparativo, sobre la base de los indicadores señalados, se encuentran en las publicaciones siguientes: *European Economy* (Suplemento A); OCDE, *Main Economic Indicators*, y OCDE, *Indicators of Industrial Activity*.

II. Indicadores subjetivos

Encuesta de opiniones empresariales

Se elabora por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía (MIE), con una metodología homogénea con las de los restantes países de la UE (*), y se publica en *European Economy*, Suplemento B.

Encuesta sobre inversiones en la industria

También se elabora en la Secretaría General Técnica del MIE. Utilizable desde 1987, con periodicidad semestral. La metodología es, asimismo, común con la del resto de países de la UE. Se publica en *European Economy*, Suplemento B.

NOTA

(*) La metodología de esta encuesta se encuentra explicada en la edición especial de la revista *European Economy*, Suplemento B, julio 1991.