

30

Recopilación de trabajos sobre la industria:

- La difícil travesía de la industria española: evolución y nuevo escenario.
- Una nota sobre las multinacionales en la industria manufacturera española.
- ¿Qué hay de cierto en la recuperación industrial?. Balance parcial de la crisis.

Marzo, 1995.

CC
CENT
22 SET. 1995
ENTRAE R-1122

Seguidamente se presenta una recopilación de documentos relacionados con la industria española, elaborados recientemente por el Gabinete Técnico Confederal.

El primero se confeccionó a petición de la Secretaría Confederal de Política Industrial y forma parte de un trabajo más amplio realizado por dicha Secretaría, para dar respuesta al documento presentado para su discusión por el Ministerio de Industria y Energía (MINER): *Una política industrial para España*. En concreto, el trabajo analiza la historia reciente de la industria española y sus condicionantes estructurales; tarea que se soslaya en el documento elaborado por el MINER.

El segundo se elaboró, asimismo, para la Secretaría Confederal de Industria, pero también como continuación de otros trabajos elaborados por este Gabinete, que han abordado el tema de las multinacionales desde una perspectiva histórica.

El tercero se confeccionó como ponencia para una jornada, sobre la situación de la industria, organizada por la Unión Sindical de la Región de Asturias. Aunque el análisis que se hace en la misma tiene un carácter fundamentalmente coyuntural, la realidad no ha despejado todavía gran parte de las reflexiones, que sobre el momento crítico que atraviesa la industria, se hacen en dicho trabajo.

Madrid 3 de marzo de 1995

Elaborado por : Carlos Martín Urriza

Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.

LA DIFÍCIL TRAVESÍA DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: EVOLUCIÓN Y NUEVO ESCENARIO.

Carlos Martín Urriza
Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.
29/3/95

La industria española ha atravesado –más allá de la bonanza o adversidad del ciclo económico– un período difícil y convulso a lo largo de los tres últimos lustros. Ello ha operado fuertes transformaciones estructurales que han dado como resultado una industria todavía más pequeña, que ha profundizado en un patrón de especialización productiva subsidiario del capital extranjero y que ha visto debilitada su posición competitiva con respecto a sus socios europeos.

El panorama alentador que dibuja hoy la incipiente recuperación económica, debe tomarse en la industria, por tanto, con ciertas cautelas. No sólo porque la convulsión política o el comportamiento de la economía internacional pudiera llegar a desestabilizar las bases de la recuperación en ciernes, sino porque, de no tomarse las medidas oportunas, se continuará profundizando en un modelo de desarrollo industrial contrario a los intereses nacionales.

Cuando por fin el Gobierno parece dispuesto a activar estas medidas –y a pesar del precioso tiempo perdido– resulta imprescindible empezar esta tarea realizando un análisis, lo más riguroso posible, sobre la situación en la que se encuentra la industria española y las causas que la han llevado a ella. Análisis, que desde nuestro punto de vista se soslaya, en gran medida, en la propuesta para el debate presentada por el Ministerio de Industria y Energía (MINER) y que, obviamente, debe ser la base para el desarrollo de una política industrial que actúe sobre los verdaderos problemas y evite se cometan los errores del pasado. Los siguientes apartados intentan rellenar esa laguna.

1.– Condicionantes de la industria española.

La evolución reciente de la industria¹ española se puede compartimentar, a grandes rasgos, en tres etapas. La primera viene caracterizada por los últimos coletazos de la crisis energética de los años setenta y abarca la primera mitad de los años ochenta; es una etapa de profunda crisis, marcada por la reconversión industrial que significó la destrucción de una parte importante del empleo industrial. En la segunda, que cubre la otra mitad de la década de los ochenta, la industria crece ahora, por el contrario, a una tasa acumulativa del 3,7% anual. La tercera constituye una etapa de fuerte recesión. De hecho, 1993 ostenta el nefasto récord de registrar la mayor caída del valor añadido industrial (–2,6%) desde 1964. No obstante, esta caída de la actividad parece haber terminado en

¹ .– El concepto de industria que se emplea en el texto comprende al sector energético y al manufacturero. La referencia separada a estos dos subsectores se especifica en el texto.

los primeros meses de 1994, lo que abre las puertas a una incipiente recuperación.

Sin embargo, a pesar del evidente repunte al alza que registran los indicadores de coyuntura de la industria, es todavía pronto para sancionar el inicio de una nueva etapa en el ciclo industrial, sobre todo cuando el empleo no crece todavía de manera sostenida. Habrá que esperar a 1995 para comprobar si efectivamente la recuperación se afianza o, por el contrario, el crecimiento que registra hoy la industria es simplemente el reflejo del duro ajuste ocurrido en 1993, lo que significaría que la crisis se ha cerrado en falso. Desgraciadamente, no hay que ir muy lejos en la historia económica de España para descubrir etapas de crisis que incluyen fases de bonanza, donde la actividad tras repuntar se ha vuelto a hundir.

Este planteamiento no debe interpretarse como una postura pesimista sino simplemente cautelosa y constructiva, ya que lo que pretende es, partiendo del análisis de las debilidades y oportunidades del aparato industrial español y de los errores cometidos en el pasado, afianzar las bases para la recuperación. Nadie más interesados que los trabajadores en fomentar el crecimiento sostenido en la industria.

Paralelamente a las etapas descritas que dibujan el ciclo industrial, se han ido tomando –o se han dejado de tomar–, desde el Sector Público, una serie de decisiones políticas que han influido sobre el mismo, alterando su evolución *natural*. En concreto, las tomadas durante la última etapa de crecimiento han condicionado de manera determinante la crisis posterior y explican, en gran medida, los cambios estructurales que se han operado en la industria española y, por tanto, la precaria situación actual en la que se encuentra. Estos condicionantes se pueden agrupar en tres grandes bloques:

1.– Apertura acelerada. La entrada de España en la Comunidad Económica Europea marca un claro punto de inflexión en las relaciones de la economía española con el resto de Europa (y del mundo). Las condiciones negociadas en la adhesión suponen la apertura acelerada de una economía que todavía contaba con importantes herencias del período autárquico.

La industria, directamente expuesta a la competencia internacional, es la principal afectada por un proceso aperturista excesivamente acelerado, donde no se definieron adecuadamente períodos transitorios que posibilitaran la adaptación del aparato productivo y, menos aún, se articularon políticas tendentes a facilitar este proceso de adaptación.

Esto se tradujo en una pérdida de competitividad de la industria nacional, que tiene su dato más revelador en la balanza comercial manufacturera, que comienza a registrar déficits progresivos. De hecho, a partir de 1986, empeoran los saldos comerciales, incluso, en aquellos sectores en los que España había mantenido tradicionalmente ventajas comparativas interindustriales.

Esta actitud gubernamental de desentendimiento de la suerte que pueda correr la industria, tiene todavía hoy claros exponentes. Uno cercano, lo constituyen las medidas para la liberalización del servicio básico de telefonía aprobadas recientemente por el Consejo de Ministros, para el período que resta hasta 1998, que tienen en sus apartados referidos a la industria de telecomunicaciones un carácter vacío y falto de compromiso político.

2.- Política macroeconómica contraria a los intereses industriales. Un tipo de cambio sobrevaluado, que impuso la entrada en el Sistema Monetario Europeo, y unos tipos de interés elevados, subsidiarios de la cotización de la peseta, constituyeron la peor *política horizontal activa* para la industria.

Desde el Gobierno se apuesta por un modelo de crecimiento –que no de desarrollo– para la economía española, basado en un esquema fundamentalmente financiero, que comprende la liberalización en todos los ámbitos económicos y olvida toda relación con los ritmos de la economía real. Se renuncia así, a desempeñar desde el Estado un papel de orientación y ordenación de la actividad productiva, delegándose toda responsabilidad en los agentes particulares que concurren en el mercado.

Dada la escasa concentración de capital industrial nacional, esto supondrá en última instancia, dejar en manos del capital extranjero el desarrollo y ordenación de los sectores industriales²; al que se da entrada, además, sin ni siquiera preocuparse por su vocación empresarial. Se fomenta paralelamente una cultura empresarial del enriquecimiento fácil y rápido, para animar igualmente la afluencia de capitales, lo que apoyado sobre el ya mencionado esquema financiero de crecimiento económico, alimentará importantes burbujas especulativas, que harán caer a la economía española en una crisis aún más profunda en el siguiente período.

Hay que reconocer, no obstante, que el esquema de financiero de crecimiento proporcionó una moneda fuerte y estable, que facilitó un importante proceso inversor durante esta etapa de crecimiento, en bienes de equipo importados, renovándose el aparato productivo obsoleto. Pero, como se ha comentado, en gran medida, se trata también de un crecimiento desordenado y efímero, como se encargará de mostrar la siguiente etapa de crisis, que tendrá en España una intensidad mayor a la del resto de Europa.

².– Sólo en los sectores en reconversión el Estado asume parte de su responsabilidad. Y decimos que sólo asume *parte de su responsabilidad*, porque las políticas que se adoptan tienen un carácter pasivo. Es decir, no se ponen en práctica política de reconversión que tengan por objeto acabar con los déficits estructurales (tecnológicos, financieros, de gestión, etc.) de estos sectores y situarlos en niveles competitivos internacionales, sino que se opta por una política de fondos públicos destinados al languidecimiento de estas actividades y a larvar el problema social, a través fundamentalmente del goteo de las prejubilaciones. Y no se adopta una política de reconversión seria, porque tampoco se pretende desarrollar paralelamente una política de reindustrialización verdadera, con objetivos claros y evaluables en el tiempo.

3.- Inexistencia de una política industrial activa. La concepción liberal que se ha tenido del Estado, como incluso ha señalado el actual Secretario de Estado de Economía, explica la inexistencia de una política industrial activa (Pastor³, 1993). El Estado mínimo que se ha querido implantar, para eludir las responsabilidades de gobierno, ha tenido como resultado más llamativo en el área industrial, el desarrollo de un plan para la privatización del patrimonio público empresarial, que ni siquiera ha sido discutido en el Parlamento.

Como prueba adicional de esto, sirvan las palabras del catedrático Rafael Myro⁴, que por su falta de vinculación tal vez parezcan más autorizadas, a la hora de desgranar dichas responsabilidades:

En definitiva, la política industrial ha sido básicamente horizontal (sin marcar mucho prioridades sectoriales), limitada a algunas, no todas, las actividades de las empresas (externalidades), y poco activa, esto es, volcada en satisfacer pasivamente las demandas de fondos percibidas, pero ausente de objetivos y mecanismos de control capaces de asegurar su consecución.

O mejor incluso, las palabras nuevamente del actual Secretario de Estado de Economía:

... se hizo una política industrial poco activa –desde el punto de vista del mantenimiento del sector industrial, claro está–, no porque se nos hubiese impedido hacer otra, sino porque no hubieramos sabido como hacerla; y no lo sabíamos, en gran parte, porque no creíamos en su existencia. (Pastor⁵, 1992).

Como resultado de estos tres elementos, hoy nos encontramos con una industria pequeña y con una posición competitiva debilitada, con pocas perspectivas de asumir los retos del futuro. Debido a que principalmente contamos con un tejido industrial compuesto por:

- Empresas de tamaño pequeño (o, en su caso, mediano), que difícilmente podrán aprovechar las economías de escala que les brinda un mercado mundial. Las pocas empresas grandes están, en una gran proporción, en manos del capital foráneo.

³.-Pastor, A. (1992): *Estrategias de la política industrial*, en Europa y la competitividad de la economía española, Albi, E. (Ed.), Ariel.

⁴.- Myro, R. (1993): *Competitividad y política industrial en España*. Economía Industrial nº292 Jul-Agost.

⁵.-Pastor, A. (1992): *Política industrial en España: Una evaluación global*, en Política industrial, teoría y práctica. Carmela Martín (Edc. coord.) Economistas Libros.

- Empresas con una escasa presencia internacional, que invierte poco en I+D, en formación y, en general, en el desarrollo de elementos intangibles. Éstas, por el contrario, basan su competitividad en patrones clásicos de precios y costes bajos.
- Empresas que en su mayoría están dirigidas con una modesta capacidad empresarial. Por empresarios que arriesgan poco, con su miras puestas en los mercados locales o, como mucho, en el mercado interior.

2.- Evolución de la industria española.

2.1.- El empleo industrial.

El empleo industrial sólo ha empezado a experimentar una modesta evolución anual positiva a partir del cuarto trimestre de 1994, a pesar del aumento interanual que ya se venía registrando tanto en la producción como en el valor añadido industrial, desde el primer trimestre de 1994. Esto pone de manifiesto que la incipiente recuperación no alcanza aún al conjunto de la sociedad y, por el momento, se localiza sólo en las empresas, que ven como sus beneficios aumentan significativamente, sin que el empleo (canal fundamental a través del cual la mayoría de los ciudadanos participan en la distribución de la renta) repunte al alza de manera importante y sostenida. De hecho el conjunto de 1994 se saldó con un crecimiento interanual negativo del empleo industrial; todo lo cual pone de relieve el carácter todavía provisional de la recuperación.

Cuadro nº1

CICLOS EN LA EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL¹

(Referencias trimestrales)

	Creación o destrucción de empleo	
	Miles de persona	Ritmo ²
Crisis 1976-1985 ³	-835,2	-265,1
Expansión 1985-1990 ⁴	348,0	193,3
Crisis 1990-1994 ⁵	-524,4	-388,4
Recuperación 1994 ⁶	21,9	81,1

(1): Manufacturas y Energía.

(2): Empleos por día.

(3): Del III Trm. 1976 al III Trm. 1985.

(4): Del III Trm. 1985 al II Trm. 1990.

(5): Del II Trm. 1990 al I Trm. 1994.

(6): Del I Trm. 1994 al IV Trm. 1994.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA-serie trimestral homogénea del INE.

Los modestos resultados obtenidos hasta ahora en el empleo quedan, sin embargo, matizados cuando se ponen en relación con su evolución a lo largo del ciclo económico y con la calidad del empleo generado o destruido⁶.

Como se observa en el cuadro nº1, el volumen y ritmo de destrucción de empleo industrial en las etapas de crisis ha sido muy superior al de su creación en las etapas de crecimiento. En concreto, durante la última crisis industrial se destruyó empleo al doble del ritmo al que se creó durante la etapa anterior, es decir, por cada empleo diario que se creó en el período 1985-1990 se destruyeron dos durante el siguiente período de crisis 1990-1994. Es más, el último período de crisis vivido por la industria española ha sido incluso más intenso, en lo que al ritmo de destrucción de empleo se refiere, que la crisis de 1976-1985.

El hecho de que durante la última crisis industrial se hayan destruido más empleos de los que se crearon durante la etapa de crecimiento anterior, pone de manifiesto el ajuste estructural que se ha producido en la industria en términos de empleo. La importancia de la reciente crisis sufrida por la industria tiene un dato igualmente revelador en el primer trimestre de 1994, donde con 2.466.600 ocupados el empleo industrial marca su mínimo histórico.

En lo que al ritmo de creación de empleo que registra hoy la industria se refiere, queda igualmente claro, a partir de lo recogido en el cuadro nº1, su todavía escasa entidad para compensar la intensa destrucción de empleo que se produjo en la etapa anterior. Habrá que esperar a que se afiance la recuperación para comprobar si aumenta la elasticidad entre el crecimiento del producto industrial y la creación de empleo, o si, por el contrario, éstos continúan manteniendo una relación tan inelástica.

Cuadro nº2

CICLOS EN LA EVOLUCIÓN DE LA CALIDAD DEL EMPLEO INDUSTRIAL¹

(Referencias trimestrales)

	Diferencias absolutas en miles de personas ²		
	Total asalariados	Indefinidos	Eventuales
Expansión 1987-1990 ³	241,5	-131,7	363,1
Crisis 1990-1994 ⁴	-533,9	-409,6	-101,1
Recuperación 1994 ⁵	23,6	-17,2	40,8

(1): Asalariados en las manufacturas y el sector energético.

(2): La suma de indefinidos y eventuales no coincide con el total, porque no se han considerado los no clasificados.

(3): Del II Trm. 1987 al III Trm. 1990.

(4): Del III Trm. 1990 al II Trm. 1994.

(5): Del II Trm. 1994 al IV Trm. 1994.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA.

En cuanto a la calidad del empleo generado (o en su caso destruido), en el cuadro nº2 se comprueba la importante destrucción de empleo indefinido que

⁶.- Entendiendo por empleo de calidad el indefinido, frente al empleo eventual.

se produce a lo largo del ciclo⁷, incluso en las etapas de fuerte creación de empleo. Esta destrucción de empleo fijo ha sido en gran medida a costa de su sustitución por empleo eventual, como se observa en el cuadro nº3. El empleo eventual ha ido aumentando progresivamente su participación sobre el empleo industrial desde la aparición de las formas de contratación precarias, situándose hoy la tasa de temporalidad casi en el 28%.

Cuadro nº3

EFFECTO SUSTITUCIÓN ENTRE INDEFINIDOS Y TEMPORALES.

Muestra común de empresas: 2.809

	Representatividad de la muestra ¹	Diferencias absolutas interanuales		
		Total	Indefinidos	Temporales
		(Miles de personas)		
1987	17,5%	-5,7	-14,7	9,0
1988	17,8%	4,2	-6,6	10,8
1989	17,3%	28,1	0,8	27,3
1990	16,8%	1,9	-4,2	6,1
1991	16,2%	-12,6	-8,0	-4,6

(1): Medida en relación con el valor añadido bruto al coste de los factores.

Fuente: Central de Balances del Banco de España.

Una legislación laboral contractual tan permisiva como la española –lo que se constata en un porcentaje de eventuales tan elevado– constituye –más allá de las consideraciones sociales que se pueden hacer al respecto– un elemento preocupante para la competencia del aparato productivo industrial, por dos razones:

1º.– Porque la eventualidad dificultan los procesos de formación de la mano de obra, en tanto que no facilita la estabilidad necesaria para que se desencadenen estos procesos. Esto a su vez obstaculiza el desarrollo de las actividades de alto contenido tecnológico y demanda fuerte, que son las que precisan de mano de obra cualificada.

2º.– Porque la eventualidad constituye un incentivo a la especialización del aparato productivo en actividades intensivas en mano de obra descualificada. La eventualidad permite reducir los riesgos que asumen las actividades intensivas en mano de obra sin cualificar o con baja cualificación, frente a las actividades que demandan trabajadores cualificados, que requieren de una estabilidad en su puesto de trabajo. Al alterarse de esta manera la asignación de riesgo entre trabajadores fijos y eventuales (es decir, entre trabajadores cualificados y no cualificados), a favor de estos últimos, se incentiva una asignación ineficiente de las inversiones a nivel sectorial, puesto que se prima la inversión en sectores

⁷ .– El ciclo de la evolución del empleo asalariado en la industria no coincide exactamente con el de la ocupación, presentando retardos en la etapa de crisis y de recuperación.

de demanda débil o de bajo contenido tecnológico, frente a los sectores de demanda fuerte o de alto contenido tecnológico⁸, lo que puede, en última instancia, ralentizar el proceso de adaptación de la oferta productiva a los cambios que se operan en la demanda.

Por último, estas tendencias se confirman igualmente en el ámbito sectorial y territorial, como se comprueba en los cuadros nº4 y nº5, respectivamente.

Cuadro nº4

CICLOS DE EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL ASALARIADO POR RAMAS DE ACTIVIDAD

(Referencias Trimestrales)

CNAE-93	Crisis 1993-1994 ¹				Recuperación 1994 ²			
	Evolución del empleo			Tasa de temporalidad ⁴	Evolución del empleo			Tasa de temporalidad ⁴
	En miles de personas	En % de crecimiento	Ritmo ³		En miles de personas	En % de crecimiento	Ritmo ³	
10 EXTRAC. DE ANTRACITA, HULLA, LIGNITO Y TURBA	-1,9	-7,4%	-4,2	5,1%	-1,0	-4,2%	-11,1	8,0%
11 EXTRAC. DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL: SERV. RELACIONADOS	-0,3	-7,1%	-0,7	27,8%	0,9	23,1%	10,0	9,5%
12 EXTRAC. MINERALES DE URANIO Y TORIO	-0,4	-57,1%	-0,9	0,0%	0,0	0,0%	0,0	16,7%
13 EXTRAC. MINERALES METÁLICOS	1,2	46,2%	2,7	15,6%	-1,0	-26,3%	-11,1	15,0%
14 EXTRAC. MINERALES NO METÁLICOS NI ENERGÉTICOS	-10,5	-33,4%	-23,3	32,1%	1,1	5,3%	12,2	33,7%
15 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y BEBIDAS	6,1	2,1%	13,6	31,5%	-6,3	-2,1%	-70,0	32,4%
16 TABACO	-2,9	-27,4%	-6,4	5,2%	-0,3	-3,9%	-3,3	8,0%
17 INDUSTRIA TEXTIL	-4,6	-4,1%	-10,2	27,3%	11,8	11,0%	131,1	32,9%
18 CONFECCIÓN Y PELETERÍA	-12,5	-9,5%	-27,8	39,4%	-5,2	-4,4%	-57,8	40,2%
19 CUERO, MARROQUINERÍA Y ZAPATERÍA	-2,1	-3,2%	-4,7	55,4%	14,8	23,1%	164,4	59,8%
20 MADERA Y CORCHO	-11,0	-18,0%	-24,4	37,5%	1,3	2,6%	14,4	38,5%
21 PAPEL	-2,2	-5,7%	-4,9	20,1%	-0,1	-0,3%	-1,1	21,2%
22 EDICIÓN, ARTES GRÁFICAS	-16,9	-14,3%	-37,6	28,8%	8,3	8,2%	92,2	32,0%
23 COQUERÍA, REFINO DE PETRÓLEO	4,7	57,3%	10,4	15,9%	-2,3	-17,8%	-25,6	10,2%
24 INDUSTRIA QUÍMICA	-3,7	-3,0%	-8,2	17,3%	1,5	1,2%	16,7	17,2%
25 CAUCHO Y MATERIAS PLÁSTICAS	2,0	2,5%	4,4	23,1%	-0,3	-0,4%	-3,3	24,0%
26 OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	-6,4	-4,7%	-14,2	28,3%	-2,1	-1,6%	-23,3	31,4%
27 METALURGIA	-13,6	-13,1%	-30,2	11,9%	0,4	0,4%	4,4	15,8%
28 PRODUCTOS METÁLICOS, EXCEPTO MAQUINARIA Y EQUIPO	-30,5	-15,9%	-67,8	32,8%	-5,1	-3,2%	-56,7	30,4%
29 MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO	-12,2	-9,4%	-27,1	18,5%	4,4	3,7%	48,9	21,3%
30 MÁQUINAS DE OFICINA Y EQUIPOS INFORMÁTICOS	-6,9	-46,9%	-15,3	23,3%	1,0	12,8%	11,1	19,9%
31 MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	-2,0	-3,4%	-4,4	26,0%	4,4	7,6%	48,9	28,3%
32 MATERIAL ELECTRÓNICO, RADIO, TV	-1,2	-3,7%	-2,7	24,5%	1,4	4,5%	15,6	27,5%
33 INSTR. MÉDICO-QUIRÚRGICOS, DE PRECISIÓN ÓPTICA Y RELOJERÍA	-1,3	-5,0%	-2,9	31,3%	-7,3	-29,6%	-81,1	31,1%
34 VEHÍCULOS DE MOTOR, REMOLQUES Y SEMIRREMOLQUES	3,0	1,7%	6,7	16,9%	-5,1	-2,9%	-56,7	16,6%
35 OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	-10,6	-17,9%	-23,6	12,6%	-0,6	-1,2%	-6,7	13,4%
36 MUEBLES Y OTRA INDUSTRIA MANUFACTURERA	-16,2	-12,6%	-36,0	33,2%	6,3	5,6%	70,0	35,8%
37 RECICLAJE	-0,3	-7,5%	-0,7	33,6%	0,1	2,7%	1,1	41,9%
40 PROD. Y DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AGUA CA	4,3	8,1%	9,6	8,4%	1,8	3,1%	20,0	11,7%
41 CAPTACIÓN, DEPURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA	7,1	32,4%	15,8	16,5%	2,1	7,2%	23,3	14,5%
TOTAL INDUSTRIA	-141,8	-6,3%	-315,1	26,3%	24,9	1,2%	276,7	27,8%
ENERGÍA	6,4	7,0%	14,2	9,2%	-0,6	-0,6%	-6,7	10,6%
MANUFACTURAS	-148,2	-6,9%	-329,3	27,1%	25,5	1,3%	283,3	28,7%

(1): Del I Trm. 1993 al II Trm. 1994. A consecuencia del cambio metodológico de la CN en 1993, no se ha podido observar el período de crisis desde su inicio en el III Trm. 1990.

(2): Del II Trm. 1994 al IV Trm. 1994.

(3): Empleos por día.

(4): Porcentaje medio del período de temporales sobre el total de indefinidos más temporales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA.

En el ámbito sectorial se observa, si se agrupa la industria en energía y manufacturas, que en estos últimos, la crisis muestra una mayor incidencia, en lo que a la destrucción de empleo se refiere (tanto en volumen como en ritmo). Por el contrario, las manufacturas presentan un comportamiento más dinámico a la

⁸ .- O dentro de éstos, en aquellos segmentos que incorporan menos valor añadido (e.g. actividades de montaje).

hora de crear empleo una vez iniciada la recuperación, mientras que los sectores energéticos continúan todavía hoy destruyéndolo.

La tasa de temporalidad es igualmente superior en las manufacturas, estando muchos sectores muy por encima del 28% que se registra actualmente para el conjunto de la industria.

En el ámbito territorial, las Comunidades Autónomas (CC.AA.) costeras (a excepción hecha de Murcia), las comunidades no peninsulares y Madrid son las más afectadas por la crisis. En la etapa de recuperación algunas de éstas continúan registrando ajustes en el empleo a ritmos importantes, como es el caso Cataluña, Madrid y Extremadura. Especialmente preocupante es este último caso, puesto que, incluso, intensifica su ritmo de destrucción de empleo, en relación a la etapa de crisis.

La tasa de temporalidad muestra también una gran dispersión en el ámbito territorial, aunque no tan acentuada como en el sectorial. Sus valores van desde el máximo que marcan Cataluña-La Mancha y la Comunidad Valenciana (por encima del 40%), para las comunidades peninsulares, y los valores mínimos que registran Asturias, Madrid, el País Vasco y Cantabria (por debajo del 21%).

Cuadro nº5

CICLO DE EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL ASALARIADO POR CC.AA.

(Referencias Trimestrales)

	Crisis 1990-1994 ¹				Recuperación 1994 ²			
	Evolución del empleo			Tasa de temporalidad ⁴	Evolución del empleo			Tasa temporalidad ⁴
	En miles de personas	En % de crecimiento	Ritmo ³		En miles de personas	En % de crecimiento	Ritmo ³	
ANDALUCÍA	-60,3	-24,9%	-44,7	28,0%	3,3	1,8%	36,7	30,9%
ARAGÓN	-9,7	-10,3%	-7,2	25,0%	4,4	5,2%	48,9	26,8%
ASTURIAS	-23,3	-29,8%	-17,3	12,7%	-0,3	-0,5%	-3,3	13,6%
BALEARES	-7,1	-23,7%	-5,3	21,8%	0,0	0,0%	0,0	23,8%
CANARIAS	-16,2	-38,5%	-12,0	29,1%	-0,1	-0,4%	-1,1	27,0%
CANTABRIA	-8,5	-23,8%	-6,3	19,7%	4,3	15,8%	47,8	20,5%
CASTILLA-LA MANCHA	-13,0	-14,0%	-9,6	40,2%	-2,3	-2,9%	-25,6	43,1%
CATILLA-LEÓN	-24,7	-16,8%	-18,3	24,3%	1,1	0,9%	12,2	25,2%
CATALUÑA	-162,6	-23,3%	-120,4	27,3%	-8,0	-1,5%	-88,9	26,9%
C. VALENCIANA	-55,6	-16,9%	-41,2	38,6%	25,8	9,4%	286,7	42,6%
EXTREMADURA	-4,1	-15,5%	-3,0	32,9%	-3,3	-14,7%	-36,7	32,9%
GALICIA	-23,8	-17,7%	-17,6	25,1%	-0,6	-0,5%	-6,7	27,2%
MADRID	-61,8	-18,8%	-45,8	13,7%	-3,7	-1,4%	-41,1	16,2%
MURCIA	-5,5	-9,3%	-4,1	34,7%	0,1	0,2%	1,1	37,3%
NAVARRA	-6,5	-11,7%	-4,8	26,2%	1,1	2,2%	12,2	24,9%
PAÍS VASCO	-49,0	-22,8%	-36,3	17,8%	2,0	1,2%	22,2	20,2%
LA RIOJA	-2,8	-10,9%	-2,1	25,9%	0,2	0,9%	2,2	26,0%
CEUTA Y MELILLA	-0,4	-40,0%	-0,3	34,1%	0,8	133,3%	8,9	39,3%
TOTAL	-534,9	-20,3%	-396,2	26,1%	24,8	1,2%	275,6	27,8%

(1): Del III Trm. 1990 al II Trm. 1994

(2): Del II Trm. 1994 al IV Trm. 1994.

(3): Empleos por día.

(4): Porcentaje medio del período de temporales sobre el total de indefinidos más temporales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA.

2.2.– Especialización productiva y competitividad.

La industria española ya de por sí pequeña cuando se compara con la europea, ha visto debilitada su posición competitiva en el último período y, además, está siguiendo una pauta de especialización dependiente en exceso del capital exterior, lo que está localizando la oferta productiva nacional en los segmentos menos interesantes –o más subsidiarios dentro de las cadenas productivas– de los sectores punteros (demanda fuerte y alto contenido tecnológico).

La riqueza anual que genera la industria por habitante es en España un 40% inferior a la que generan la industria francesa, alemana, italiana e inglesa, consideradas en conjunto. Desde 1980 hasta ahora, la aportación de la industria a la riqueza nacional se ha reducido en siete puntos porcentuales (casi cuatro puntos si se analiza en términos reales). Concentrándose la mayor parte de esta caída en la segunda mitad de la década. Aunque el MINER achaca este hecho a la externalización de los servicios que antes se prestaban en el seno de las empresas industriales (proceso que es consustancial a todos los países desarrollados), lo cierto es este trasvase está siendo más intenso en la industria española –en concreto en las manufacturas– que, por ejemplo, en los países comunitarios más grandes (como se observa en el cuadro nº6).

Adicionalmente, el peso real que pierde la industria en su participación sobre el PIB, lo ganan fundamentalmente los servicios públicos (no destinados a la venta) y no como cabría esperar, de acuerdo con la argumentación del MINER, los servicios privados destinados a la venta. No parece, asimismo, que esta pérdida se produzca sólo en los años de crisis, ya en 1991 se había realizado algo más del 70% de dicha pérdida, considerada en términos reales.

Cuadro nº6

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB

(A precios corrientes de mercado)

ESPAÑA	1980	1985	1991	CE-4 ³	1980	1985	1991
Agricultura	7,4%	6,2%	4,3%	Agricultura	4,0%	3,4%	2,6%
Industria	31,0%	30,2%	26,7%	Industria	34,8%	33,0%	29,5%
Energía ¹	4,5%	5,8%	4,8%	Energía ¹	n.d.	5,3%	4,0%
Manufacturas	26,5%	24,4%	21,9%	Manufacturas	n.d.	27,7%	25,5%
Construcción	8,7%	6,7%	9,9%	Construcción	7,4%	6,0%	6,4%
Servicios	52,9%	56,9%	59,0%	Servicios	53,8%	57,7%	61,4%
Servicios Públicos	11,6%	13,2%	14,3%	Servicios Públicos	14,2%	14,4%	14,0%
Resto servicios	41,3%	43,7%	44,7%	Resto servicios	39,5%	43,3%	47,4%
PIB ²	100,0%	100,0%	100,0%	PIB ²	100,0%	100,0%	100,0%

(1): Se incluye el Suministro de agua, y Coquería y Refino de petróleose consideran dentro de las manufacturas.

(2): El PIB se ajusta eliminando impuestos sobre el consumo e importación.

(3): Francia, Alemania, Italia y Reino Unido.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Nacional Accounts 1980-1992*, OCDE, París 1994.

El, por tanto, reducido tamaño de la industria española, unido, a una productividad del trabajo en la industria que es casi un 30% superior a la del sector servicios, marcan un claro camino a seguir en el desarrollo económico del país.

Ahora bien, este camino no puede recorrerse como, en gran medida ha ocurrido hasta ahora, basando las ganancias de productividad en la destrucción del empleo, o a costa de un desarrollo regional que continúe acentuando los desequilibrios territoriales.

Para lograr un crecimiento acompasado de la productividad y del empleo, hay que apostar por una industria que, a diferencia de lo sucedido hasta ahora, no base fundamentalmente su competitividad en precios y costes bajos, dejando de lado el desarrollo de elementos intangibles (diferenciación de productos, calidad, servicios posventa, contenido tecnológico, etc.), cada día más presentes entre las preferencias de los consumidores, según aumenta su nivel de renta.

Pero además, continuar reiterando en un patrón de competencia clásico no parece viable. No sólo porque las preferencias de los consumidores –como se indicó– se muevan en otro sentido sino, sobre todo, porque este modo de competir toparía con el *dumping social* de los países en vías de desarrollo. A no ser que se pretenda avanzar –o mejor dicho retroceder– sobre un esquema de desarrollo social que signifique desmontar el Estado de Bienestar alcanzado, a través del recorte de las prestaciones sociales y del aumento de la explotación de la mano de obra. La elección de esta vía, desgraciadamente, no parece muy alejada de la realidad española. Prueba de ello son el reciente recorte de las prestaciones por desempleo y la profunda reforma del mercado de trabajo.

Complementariamente, el crecimiento debe venir acompañado por un desarrollo regional equilibrado, que evite las deseconomías de la congestión, por un lado, y de la desertización, por otro. Para ello, será necesario que, a diferencia de lo ocurrido hasta ahora, se marquen objetivos de convergencia territorial, se coordinen las actuaciones entre los distintos niveles de la Administración, se destinen los recursos al desarrollo de las posibilidades endógenas de cada territorio y se canalicen más fondos a las regiones menos desarrolladas.

Obviamente, frente a la actitud actual, es necesario dar un giro y poner a la economía y a la industria española, rumbo hacia un esquema de desarrollo y de competencia occidental y moderno. Por tanto, el primer intangible a comprobar –y, en su caso, desarrollar– es el de la voluntad política de llevar a cabo una política industrial activa verdadera, es decir, dispuesta a comprometerse –y; por tanto, responsabilizarse– a todos los niveles, con objetivos claros y evaluables en el tiempo, en foros de encuentro permanentes entre los distintos agentes sociales. Para ello se tendrán que poner en marcha los compromisos, las políticas y las responsabilidades, de las que se ha hecho dejación en el pasado. Este cambio no ha sido posible hasta ahora, a pesar de la constante protesta acerca de la pérdida de posiciones de la industria española, que no sólo ha venido de la mano de los sindicatos.

Efectivamente, la industria española está viendo tambalearse su posición competitiva, que desde 1975 viene debilitándose de forma muy sensible (sobre todo, a partir de 1980). Como se observa en el cuadro nº7, el fuerte incremento

experimentado por la competitividad de la industria española (medida a través de la participación en el valor añadido o las exportaciones) decae muy significativamente a partir de 1975, llegando incluso a situarse su participación sobre el valor añadido europeo en 1991, al mismo nivel que en 1980. (Myro, 1993, op. cit.).

Llegados a este punto y a la luz de los datos expuestos, merece la pena abrir un pequeño paréntesis para comentar las afirmaciones que hace el MINER en el último párrafo de la página 21, sobre la evolución reciente de las exportaciones. Según parece éstas han experimentado –en palabras del MINER– un crecimiento sin parangón, aumentando su cuota de mercado por encima de países con tradición exportadora histórica y situando su participación sobre el PIB, en niveles similares a la de los grandes países de la UE.

Cuadro nº7

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD REVELADA DE LA INDUSTRIA FRENTE A LA CEE

	1966	1975	1980	1985	1988	1991
Valor añadido respecto a la CE¹						
(% a precios de 1990)	5,2	7,8	8,2	7,8	8,4	8,2
Crecimiento		50,0%	5,1%	-4,9%	7,7%	-2,4%
Exportaciones respecto a la						
OCDE (% en dólares corrientes)	0,8	1,4	1,7	1,9	2,1	2,4
Crecimiento		75,0%	21,4%	11,8%	10,5%	14,3%

(1): CE: Alemania, Francia, Dinamarca, Bélgica, Holanda, Italia y Reino Unido.

Fuente: Elaboración sobre el trabajo de Myro, R. (1994) E.I. nº292.

Estos buenos resultados obtenidos por las exportaciones en los últimos años hay que relativizarlos, sin embargo, a la importante devaluación de la peseta y a la crisis económica internacional. Es decir, dichos resultados se basan fundamentalmente en ganancias pasivas de competitividad, lo cual se confirma cuando se comprueba que la industria española continúa perdiendo cuota de mercado interno (sobre todo en los sectores de contenido tecnológico alto) frente a los productos extranjeros. Además, el incremento de las exportaciones se ha localizado principalmente en los países en vías de desarrollo, cuyos mercados parecen haber empezado a agotarse, lo que volverá a centrar la competencia en el mercado interno y los mercados europeos, donde los precios y costes pierden relevancia a la hora de determinar las decisiones de consumo.

La especialización sectorial de la industria no presenta, asimismo, un patrón plenamente satisfactorio. Aunque, efectivamente, los sectores punteros (de demanda y contenido tecnológico alto) han ido ganando peso en términos nominales, su participación representa todavía sólo algo más de la mitad de aquellos de demanda y contenido tecnológico bajo. Pero, no sólo por este menor peso relativo es preocupante el proceso de especialización sectorial de la industria

española, sino, sobre todo, por la importante participación que tiene el capital extranjero en los sectores punteros (como se observa en el cuadro nº8)⁹.

Las multinacionales extranjeras suelen situar en su país de origen las actividades de dirección e investigación y desarrollo, así como las fases del proceso productivo que incorporan más valor añadido, localizando en terceros países aquellas fases menos interesante, en función de la existencia de recursos naturales abundantes, mano de obra barata, regulaciones (medioambientales, laborales,...) más permisivas, etc. Esto que se conoce como *efecto sede* –término que emplea también el MINER– parece ser importante en la industria española.

Lamentablemente las multinacionales no se limitan a localizar distintas partes del proceso productivo aquí y allá. Asimismo, suelen diferir a los países periféricos a la sede, los ajustes durante los períodos de crisis, e importan gran parte de los insumos a precios que fluctúan en función de sus estrategias y no de la escasez internacional de los mismos, lo que para España tiene importantes repercusiones para su ya de por sí maltrecha balanza comercial

Las ventajas que, sobre todo de difusión tecnológica, supuestamente conlleva la presencia de multinacionales, parecen un retorno –si es que se da– insuficiente para cubrir los costes que generan. Por tanto, más apropiado para describir el caso español, que el término *efecto sede*, es sin duda el de *colonización industrial*, que tiene un significado mucho más amplio. Sobre todo, porque la presencia foránea no tiene una contrapartida por parte de las empresas españolas allende nuestras fronteras y porque su importante peso, va mucho más allá de la simple integración natural consecuencia de un mercado cada vez más abierto. Llegados a este punto, hay que dejar claro que el término *colonización* no se utiliza aquí con el objeto de culpabilizar a la iniciativa empresarial extranjera, que al fin y al cabo lo único que ha hecho es actuar dentro de las posibilidades que le ofrecía la política y las reglas de juego establecidas por el Gobierno español, que si es, en cambio, responsable de la situación actual.

Lamentablemente, la filosofía gubernamental reinante hasta ahora –resumida en la fatídica frase: *la mejor política industrial es la que no existe*– ha hecho alejarse, durante este precioso tiempo perdido, los centros de dirección de la industria española de la sede del MINER.

Todo ello hace dudar de que el proceso de especialización de la industria española en los sectores punteros sea del todo sano. Téngase en cuenta que la ganancia de peso de estos sectores en la oferta productiva es, al fin y al cabo, consecuencia lógica del tirón de la demanda, pero no es indicativo de que dicho proceso sea el adecuado. Se podría estar produciendo en estos sectores, una especialización intraindustrial en actividades secundarias (de menor valor añadido), subsidiarias de otras principales, controladas por las multinacionales.

⁹ .– La participación extranjera en el valor añadido de la industria Aeroespacial debe ser superior a la registrada en el cuadro nº8 para el conjunto del sector de Otro material de transporte, debido que aquí se incluye el Naval, sector maduro con importante participación pública.

El cuadro nº8, donde se han considerado todos los sectores de alto contenido tecnológico (excepto, Instrumentos de precisión), aporta una serie de indicios sobre la validez de dicha tesis. Además, de su poco significativa cuota de mercado en comparación con Europa (excepto en la industria farmacéutica), se comprueba la escasa proporción relativa de los recursos que destinan a la I+D las empresas españolas frente a las europeas, lo que apoyaría el carácter subsidiario que tienen estas empresas del capital multinacional, que localizaría, en cambio, las actividades principales de investigación y desarrollo en los países sede¹⁰.

Cuadro nº8

CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES PUNTEROS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN ESPAÑA.

	Ind. Aeroespacial	Ind. eléctrica y electrónica	Maquinaria de oficina y ordenadores	Ind. Farmacéutica	Resto ind. manufacturera	Total manufacturas
Cuota de mercado en 1991:						
VAB España/VAB CE-3 ¹	2,3%	4,9%	3,2% ²	10,8%	10,8% ²	7,6%
Investigación + Desarrollo en 1989:						
Gasto empresarial en I+D en España con respecto a la CE-4 ³	1,8%	1,9%	3,5%	2,9%	2,6%	2,4%
Gasto empresarial en I+D por empresa ⁴ en España con respecto a la CE-4 ³	28,8%	28,7%	80,6%	12,4%	17,8%	17,1%
Gasto empresarial en I+D sobre el VAB en España con respecto a la CE-3 ¹	77,9%	46,1%	125,6% ²	38,4%	36,5% ²	36,7%
Cobertura del Comercio Exterior⁵:						
1986	57%	49%	42%	89%	101%	93%
1992	68%	47%	36%	54%	74%	69%
Presencia del capital extranjero:						
Sobre el valor añadido del sector ⁶	16,0% ⁷	58,8%	60,8% ⁸	49,9% ⁹		45,1%
Sobre la producción del sector ¹⁰	47,4% ¹¹	39,0%	80,2%	58,7% ⁹		26,8%
Estructura empresarial por tamaños¹²:						
ESPAÑA:						
De 20 a 99 trabajadores	50,0%	66,4%	60,9%	50,7%	50,7%	84,1%
De 100 a 499 trabajadores	29,2%	27,0%	26,1%	46,5%	46,5%	14,2%
Más de 500 trabajadores	20,8%	6,6%	13,0%	2,8%	2,8%	1,7%
CE-4:						
De 20 a 99 trabajadores	46,5%	68,9%	64,4%	45,1%	45,1%	59,0%
De 100 a 499 trabajadores	31,2%	23,6%	25,6%	37,3%	37,3%	13,8%
Más de 500 trabajadores	22,3%	7,5%	10,1%	17,5%	17,5%	2,5%

Notas:

- (1): VAB: Valor añadido bruto. CE-3: Francia, Alemania y Reino Unido.
 (2): Sólo se considera Alemania y Reino Unido.
 (3): CE-4: Francia, Alemania, Italia y Reino Unido.
 (4): Considerando sólo empresas con más de 20 trabajadores.
 (5): Exportaciones/Importaciones.
 (6): De las empresas con participación extranjera superior al 50%, en 1989.
 (7): En el sector de Otro material de transporte.
 (8): Incluido el sector de Maquinaria agrícola e industrial.
 (9): En la Industria Química.
 (10): De las empresas con participación extranjera, en 1988.
 (11): En los sectores de Vehículos automóviles y Otro material de transporte.
 (12): Porcentaje de empresas.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Structure and Activity of Industry 1988/1989/1990*, Eurostat; *Encuesta Industrial*, INE; *Políticas Industriales y Análisis Sectorial (Libro Blanco Aranzadi)*, 1993 MICYT; *Main Science and Technology Indicators 1994/2*, OCDE; Martín y Velázquez (1993) *Papeles de Economía* nº56; Iranzo (1991) ICE nº696-697 e *Industrial Structure Statistics 1992*, OCDE.

¹⁰ .- Sólo en el sector informático parecen estar próximos los gastos empresariales en I+D por empresa a los europeos; aunque todavía casi un 20% por debajo.

Adicionalmente, se comprueba una caída de la cobertura comercial en estos sectores a lo largo de último período¹¹, lo que igualmente podría ser indicativo de que la industria nacional se especializa en actividades secundarias.

El tamaño reducido de las empresas españolas en los sectores punteros es un claro *handicap*, a la hora de competir en igualdad de condiciones con la empresas europeas. Una dimensión adecuada permite aprovechar las economías de escala de un mercado cada vez más abierto, negociar frente a proveedores, bancos,..., y aunar los recursos necesarios para afrontar los costosos proyecto de I+D. La mayor abundancia relativa de empresas pequeñas y medianas en España en estos sectores, puede, por tanto, ser igualmente indicativa del papel secundario que éstas tienen reservado en los procesos productivos; para cuyo desempeño no sería necesaria un dimensión mayor, puesto que las inversiones en intangibles (I+D, publicidad, diseño,...) se realizan desde la sede central¹².

¹¹ .- En la industria aeroespacial dicha caída se registra a partir de 1987.

¹² .- Nuevamente, el sector informático parece presentar un posicionamiento mejor.

UNA NOTA SOBRE LAS MULTINACIONALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ESPAÑOLA

I.- UNA APROXIMACIÓN GENERAL.

Terminada la II Guerra Mundial se inicia en el mundo un importante proceso de crecimiento y desarrollo económico, que en el plano internacional se traduce en una expansión del comercio internacional sin parangón.

Al calor del mismo y como parte generadora fundamental, se encuentra el fenómeno de las multinacionales, entendiendo genéricamente por tales, grandes empresas que mantienen plantas de producción en varios países.

El origen de las multinacionales se encuentra en la necesidad de entrar en mercados salvaguardados por aranceles y trabas comerciales. Su importante desarrollo se explica por los avances y la reducción de costes que se han producido en el transporte y las telecomunicaciones internacionales a lo largo de las últimas décadas. Actualmente, en cambio, una vez eliminadas gran parte de las barreras comerciales entre países, la existencia de las multinacionales se explica por la posibilidad de localizarse en aquellos países donde los coste de producción son menores, lo que en general se identifica con una fuerza de trabajo más barata, que vive en peores condiciones sociales.

I.1.- Ventajas competitivas de las multinacionales.

Las ventajas competitivas de las multinacionales devienen, por un lado, de su gran tamaño, que las permite aprovechar economías de escalas a nivel internacional, dedicar grandes cantidades de recursos a la investigación, al desarrollo de intangibles (marcas, diferenciación de productos, calidad, servicios posventa,...), así como, negociar desde una posición de fuerza frente a proveedores, banca, e, incluso, gobiernos. Pero más allá de estas ventajas propias también de la gran empresa, por otro lado, las multinacionales como consecuencia de su carácter internacional poseen ventajas que las grandes empresas nacionales no pueden explotar. En concreto, tres son las estrategias que permiten a las multinacionales mantener ventajas competitivas (y que adquieren mayor relevancia según se internacionaliza la economía):

- a) Fragmentar sus procesos de producción, localizándolos allí donde existen ventajas comparativas para desarrollarlos (por la existencia de menores costes, la abundancia de recursos naturales, una regulación medio ambiental más permisiva, etc.).
- b) Modular, en cada momento, el nivel producción o el flujo de recursos financieros entre su diferentes plantas, en función de los costes de

producción de cada país, de las fluctuaciones de las divisas o del ritmo de crecimiento de las demandas nacionales.

c) Obtener información y conocimientos a lo largo y ancho de todo el planeta y planificar su estrategia a nivel mundial.

1.2.- El papel de las multinacionales.

Las multinacionales no son buenas ni malas por naturaleza sino que, dependiendo de las circunstancias, presenta aspectos positivo o negativo, e, incluso, ambos al tiempo. En general, las multinacionales se conciben como generadoras de beneficios para el país del cual son originarias. Aunque algunos plantean que el capital no tiene patria, no es menos cierto que las multinacionales si lo son hoy en día, es gracias a los importantes apoyos que han recibido de sus gobiernos. Desde esta perspectiva, las multinacionales reconocen una deuda social y en la práctica juegan un importante papel como instrumento de política industrial: suministrando información que permita orientar políticas gubernamentales, facilitando la entrada en mercados extranjeros a otras empresas nacionales, agilizando la difusión tecnológica, etc.

El debate se torna, en cambio, controvertido cuando se habla de las multinacionales como inversión foránea. Los extremos del mismo van desde las posturas aislacionistas hasta las más aperturistas y neoliberales. Aunque son obvias las desventajas de la postura autarquía en un sistema de mercado capitalista, no tener en cuenta las repercusiones de un excesivo grado de colonización –sobre todo si éste es tan unidireccional, como en el caso español– es pecar de ingenuidad.

En cualquier caso, los aspectos positivos y negativos que implican las multinacionales se pueden agrupar en torno a tres bloques:

1º.- Asignación eficiente. Consideradas desde una perspectiva internacional, las multinacionales jugaría un papel fundamental apoyando la consecución de una asignación de recursos más eficiente a nivel mundial, dentro de un contexto de economía de mercado capitalista. Las mercancías se producirían allí donde es más barato hacerlo, de esta manera las multinacionales liberarían recursos de los lugares donde los costes fuesen más altos encauzándolos hacia las actividades más competitivas, lo que aumentaría el crecimiento económico.

No obstante, para que esto fuera cierto habría que suponer que en la práctica los precios efectivamente son buenos transmisores de la escasez de los recursos y que determinados patrones culturales y normativas sociales definen el concepto de escasez para algunos de ellos (como, por ejemplo, para el factor trabajo). En concreto, cabría preguntarse si la inexistencia de una normativa medio ambiental adecuada en algunos países o la falta de una imputación suficiente de los costes externos que producen el transporte internacional de mercancías

son los que de manera importante generan las ventajas que en términos de coste obtienen las multinacionales.

2º Aumento de la competitividad en los mercados nacionales. Como corolario del apartado anterior, se puede decir que las multinacionales (como fenómeno integrante de la apertura de los mercados) incentivan la competitividad en los mercados nacionales donde actúan, añadiendo un efecto más al proceso de asignación eficiente de los recursos y, por tanto, incrementando la tasa de crecimiento.

No obstante, la mayor capacidad (en recursos financieros, tecnología, etc.) de las multinacionales puede provocar la desaparición de gran parte de la competencia, alimentando, por el contrario, proceso de concentración que acaben menoscabando la competitividad en los mercados. Asimismo, las alianzas y acuerdos que pueden alcanzar las multinacionales entre sí a nivel internacional son muy difíciles de controlar.

3º Nueva división internacional del trabajo. El "libre" juego de las multinacionales en un mercado capitalista no regulado, como el internacional, está definiendo una nueva división internacional del trabajo. Está a su vez fuerza una nueva distribución de la riqueza a nivel mundial: de los países, donde las multinacionales se localizaban hasta ahora, hacia los nuevos países colonizados y hacia los países donde viven los accionistas y prestamistas de las multinacionales, que ven aumentado el excedente.

Esto que se interpreta por algunos como un efecto positivo de la internacionalización, en tanto que implica, en parte, un flujo de los países ricos a los países pobres, no significa necesariamente una mejor distribución de la renta o la riqueza a nivel internacional. Primero, porque los países pobres se organiza, en general, alrededor de estructuras sociales oligárquicas, donde unos pocos son los que se apropian del excedente, y, segundo, porque de quien en mayor medida se detrae la renta y la riqueza que se transfiere es de las clases media y baja del primer mundo, por lo que dicho proceso ni siquiera se podría definir como un mecanismo de "solidaridad intracase".

Por el contrario, esto plantea el problema de lo que se ha venido a denominar *dumping social* (competencia desleal social). Para su solución algunos han planteado, incluso desde ámbitos progresistas, el establecimiento de aranceles que internalicen el coste de las diferentes condiciones sociales, olvidando que esto podría llevar todavía a una mayor precarización de las condiciones de vida de gran parte de la población de los países pobres. Asimismo, si frente a este problema la solución que adoptan los países ricos es abrir cada vez más las posibilidades de que los empresarios basen sus ganancias de competitividad en la reducción a la baja de las condiciones de trabajo,

esto provocará, por un lado, que se entre en un proceso espiral de precarización laboral que tiene por centro la dualización social, y, por otro, al facilitar que el proceso de competencia se base fundamentalmente en el factor trabajo, se relajarán los esfuerzos por competir en otros ámbitos (tecnológico, organizativo, de gestión, etc.), en particular, en los países intermedios, a los que pertenece España.

4º Aumento de los flujos de Información y de las inversiones en tecnología. Las multinacionales permiten conectar mercados que antes estaban aislado, aumentando el flujo de información entre operadores (oferentes y demandantes), facilitando una toma de decisiones más eficiente e incrementando el número de intercambios. Asimismo, las multinacionales se caracterizan por realizar grandes inversiones en I+D, asimilando y difundiendo nuevas tecnologías por todo el mundo.

Sin embargo, las multinacionales no actúan como transmisoras desinteresadas de la información y la tecnología sino que hacen un uso privilegiado y privativo de las mismas, lo que constituye un obstáculo para la libre competencia.

II.3.- La necesidad de regular los mercados internacionales.

La multinacionales, como se observó en el apartado anterior, pueden desempeñar un papel positivo en el contexto económico internacional. No obstante, la tendencia natural de toda empresa a maximizar el beneficio privado, sumado a la falta de regulación de los mercados internacionales, les lleva a adoptar estrategias y comportamiento ineficientes, es decir, no logran alcanzar un beneficio social máximo.

Que el mercado falla en determinados casos en la correcta asignación de los recursos, lo que justifica la intervención del Estado, es algo comúnmente admitido en los mercados nacionales. Encontrar estos mismos fallos en los mercados internacionales no parece una tarea muy complicada, de hecho en el apartado anterior se han perfilado algunos de ellos: formación de oligopolios internacionales, prácticas de competencia desleal, existencia de costes externos, información imperfecta, etc.

En efecto, un proceso de progresiva globalización de la economía, liderado por la internacionalización del capital (productivo y financiero) sin ningún tipo de gobierno, más allá de la maximización del beneficio privado, implica desaprovechar un caudal fundamental de posibilidades de crecimiento y desarrollo del potencial humano. Por tanto, la necesidad de crear contrapoderes frente al capital internacional, con la suficiente entidad y capacidad para regular los mercados internacionales y corregir sus fallos, parece una de las tareas irrenunciables del próximo siglo, si la sociedad pretende conservar y generalizar las conquistas sociales alcanzadas y el Estado del Bienestar que desde mediados del siglo XX se viene construyendo.

Sin embargo, una cooperación internacional que entendiera estos problemas no se limitaría exclusivamente a intervenir sobre el proceso de asignación de los recursos que se llevan a cabo en el mercado. En efecto, las instituciones internacionales deberían desempeñar, igualmente, un papel fundamental en la estabilización de la economía y en la redistribución de la renta y la riqueza más allá de la que alcanza el mercado. En concreto, el papel de *arbitrajistas a la baja* de las condiciones sociales que juegan hoy por hoy las multinacionales en el mundo, puede suponer, si no se acompasan los ritmos, una importante fuente de desestabilización económica, en tanto que significa no sólo deslocalizar centros productivos sino también centros de consumo.

Por último, la internacionalización del capital productivo plantea igualmente problemas de control fiscal. Los precios de transferencia interna que se cobran en el seno de las multinacionales entre sus diferentes centro, permiten que los beneficios se afloren allí donde la legislación o los controles fiscales son más permisivos. Si a esto se le suma la progresiva liberalización de los movimientos de capital, las haciendas públicas nacionales podrían acabar entrando en un proceso de desfiscalización de las rentas transnacionalizables, lo que claramente ayudaría poco al sostenimiento del Estado del Bienestar.

II.- LAS MULTINACIONALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ESPAÑOLA.

La industria manufacturera española se caracteriza, en comparación con los países comunitarios, por tener menos empresas de gran tamaño (ver cuadro nº1), por el contrario, el 98% de las empresas industriales son pymes, representado el 66% del empleo, el 50% del valor añadido y el 40% de las exportaciones. Esto tiene como consecuencia que la internacionalización productiva de las empresas manufactureras españolas sea muy reducida (ver cuadro nº2) y las multinacionales industriales de capital español una rareza. Además, de las que se podrían considerar como tales, la mayoría se concentran en los grupos empresariales públicos (INI e INH), que por otro lado, iniciaron su proceso de transnacionalización mucho después que el resto de los grandes grupos empresariales del mundo.

En concreto, de los entre los 200 grupos industriales más grandes del mundo en 1990 -ordenados según su cifra de facturación- sólo dos son de capital español (público): el INI (puesto nº 67) y Repsol (puesto nº 89). Si se restringe la clasificación a Europa, el número de grupos industriales españoles aumenta a siete, observándose también una preponderancia del control público: INI (puesto nº 34), Repsol (puesto nº 49), Telefónica de España (puesto nº 94), Endesa (puesto nº 138), CEPSA (puesto nº 176), Tabacalera (puesto nº 180) e Hidroeléctrica Española (puesto nº 188)¹.

¹.- Obtenido de "Los grupos industriales más grandes del mundo". Panorama de la industria comunitaria 93.

CUADRO Nº1				
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑOS: UNA COMPARACIÓN ESPAÑA-EUR 12				
Tamaño de la empresa (Nº de trabajadores)	Número de Empresas		Empleo	
	España ¹	EUR-12 ²	España ¹	EUR-12 ²
10-99	93,5	86,7	44,7	27,6
100 y más	6,5	13,3	55,3	72,4
(1): Datos referidos a 1990, ESEE-90.				
(2): Datos referidos a 1986, "Enterprises in de European Community", Comisión Europea (1990).				
Fuente: "Un panorama de la industria española" (1992), MICYT.				

CUADRO Nº2	
PORCENTAJE DE EMPRESAS MANUFACTURERAS CON ESTABLECIMIENTOS EN EL EXTRANJERO	
Nº de Establecimientos	% de Empresas
1	0,05
2	0,05
3	0,05
4	0,00
5	0,09
Con algún establecimiento	0,23
Sobre una muestra de 2.187 empresa.	
Fuente: ESEE-90.	

II.1.- Penetración del capital extranjero.

Conocer la presencia del capital multinacional en una economía tiene como principal problema separar del total del capital foráneo la parte que proviene de las multinacionales, es decir, de grandes empresas transnacionalizadas. Esta limitación es insalvable a no ser que se diseñe una encuesta específica; por tanto, se suele asimilar la inversión extranjera directa (IED) con la presencia de las multinacionales, en tanto que éstas son las principales artífices de inversiones directas exterior. No obstante, la información que recoge el cuadro nº3 permite hasta cierto punto separar entre presencia de empresas extranjeras (medianas y pequeñas) y multinacionales, si se asimilarán éstas últimas a aquellas que pertenecen a un grupo industrial. Así el 18,6% del total de las empresas manufactureras tendrían una participación extranjera en su capital. El 13,4% tienen un control extranjero efectivo y el 13,7% forman parte

de multinacionales (es decir, según el criterio establecido pertenecen a un grupo), estando al menos un 10,8% de las mismas bajo su control efectivo.

No obstante, el criterio anterior sólo proporciona una primera idea sobre la presencia extranjera, valorando el número de empresas donde está presente el capital extranjero, pero no dice nada de la entidad de dichas empresas sobre la producción, el valor añadido o el empleo total. Para cubrir esta limitación hay que acudir a las estimaciones de penetración de capital extranjero realizadas a partir de los flujos de inversión extranjera directa. En el cuadro nº4 se resumen los resultados globales de los últimos trabajos realizados a este respecto.

CUADRO Nº3

PORCENTAJE DE EMPRESAS MANUFACTURERAS

	Participación de capital extranjero			
	Cero	De 0% a 25%	De 25% a 50%	De 50% a 100%
Pertenecen a un Grupo	12,7	1,0	1,9	10,8
No pertenecen a un Grupo	68,7	0,9	1,4	2,6
Total	81,4	1,9	3,3	13,4

Sobre una muestra de 2.180 empresas.

Fuente: ESEE-90.

Sin entrar a discutir lo ajustado de cada una de las estimaciones, parece claro que todas ellas apuntan a una importante penetración del capital extranjero en la industria manufacturera española. Penetración que ha ido en aumento a lo largo de la década de los ochenta, período durante el cual España se ha convertido en uno de los más importantes receptores netos de IED de Europa, siendo este proceso especialmente intenso durante la segunda mitad de los ochenta, a partir de la entrada de España en la Comunidad Económica Europea.

Estas estimaciones se pueden presentar también a nivel sectorial (ver Anexo). Los sectores de *Máquinas de oficina* y *Vehículos automóviles y motores* aparecen prácticamente controlados por el capital extranjero. Asimismo, la presencia es muy relevante en los sectores de *Productos de caucho y plástico*, *Material y accesorios eléctricos y electrónicos*, *Industria química*, *Productos alimenticios*, *bebidas y tabaco*, y *Papel y artículos de papel e impresión*.

Por otro lado, a lo largo de la década de los ochenta la presencia se ha incrementado de manera más importante en los sectores de *Industria química*, *Máquinas de oficina*, *Productos alimenticios*, *bebidas y tabaco*, y *Papel y artículos de papel e impresión*.

Por último, además de la importante presencia del capital extranjero en la industria manufacturera, éste controla, asimismo, gran parte de las empresas líderes de cada sector. Para comprobar esto se han considerado las tres mayores empresas por cifra de negocio, de los treinta sectores manufactureros que recoge el directorio de empresas *Fomento de la Producción 1993*, cuyos datos se refieren a 1992 (ver Anexo). Partiendo de esta aproximación, se comprueba que el capital extranjero participa de las empresas líderes en todos ellos, excepto el sector de *Construcción naval*. En dieciséis sectores, la primera empresa está controlada por extranjeros y en siete² de ellos, el liderazgo es totalmente extranjero, estando las tres empresas consideradas en manos de capital foráneo.

CUADRO Nº4

DIFERENTES ESTIMACIONES SOBRE LA PENETRACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(Se consideran sólo las empresas controladas)

IRANZO (1991)

% sobre el VAB 1988	27,67
---------------------	-------

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras de la DG de Transacciones Exteriores. Se tienen en cuenta 900 empresas con una aportación extranjera superior a los 300 millones de ptas en su capital social. Se considera controladas aquellas empresas donde se puede nombrar a la mayoría del Consejo de Administración.

MARTÍNEZ SERRANO y MYRO (1992)

	1981	1988	1990
% sobre la Producción	10,98	26,78	36,5

Fuentes:

(1981): "Las grandes empresas industriales en España 1980-81" MINER. Incluye a las 1.346 mayores empresas industriales. Considera controladas aquellas donde la participación es superior al 50% del capital social.

(1988): Estimación hecha sobre la de Irazo (1991).

MARTÍN y VELÁZQUEZ (1993)

	Empresa con capital extranjero > 50% del capital social	
	1985	1989
% sobre el Empleo	27,9	39,2
% sobre la Producción	30,7	46,6
% sobre el Valor Añadido	31,2	45,1

Fuente: Sobre una muestra de 3.579 (1985) y 3.064 (1989) empresas procedentes de la CBBE.

².- Vidrio, Química-perfumería y detergentes, Industria farmacéutica, Vehículos, Alimentación-aceites, Papel y cartón y caucho y neumáticos.

II.2.- El empleo y las multinacionales.

El empleo industrial en filiales extranjeras se estima por la Comunidad para España en 2,4 millones de personas, los que en términos relativos a la población total ocupada, sitúa a España en un nivel similar al de economías mayores que ella (ver cuadro nº5). La estimación de Martín y Velázquez (1993) – ver cuadro nº4– para las empresas manufactureras controladas por capital extranjero, sitúa ésta en 1989 en 1,1 millón de personas.

CUADRO Nº5				
EMPLEO EN FILIALES INDUSTRIALES DE PROPIEDAD EXTRANJERA.				
	Todas las filiales (En miles)	Propiedad mayoritaria (En miles)	Empleo filiales ¹ (En millones)	Empleo filiales/Ocupación total (En porcentaje) ²
Alemania (1990)	1.349	n.d.	8,2	28,0
Francia (1989)	717	636	4,4	19,9
Italia (1989)	504	343	4,1	19,1
Reino Unido (1989)	n.d.	724	5,2	19,8
España (1990)	500	450	2,4	19,0
CE (1990)	4.500	3.700	28,3	20,9
(1): Los datos de empleo filiales son de 1990 y han sido tomados de la OCDE.				
(2): Los datos de ocupación total son de 1991 y han sido tomados de "El empleo en Europa" 1993, Comisión de las Comunidades Europeas.				
Fuente: "La inversión directa de capital extranjero en Europa occidental y viceversa". Panorama de la industria comunitaria 93.				

Por otro lado, no parece que exista (como se comprueba en el cuadro nº6) una correlación entre la presencia de capital extranjero y una mayor destrucción de empleo asalariado. Sin embargo, esto no implica la inexistencia de un posible efecto sede³ en el empleo. Habría que comprobar si los ajustes realizados en los sectores manufactureros españoles, donde la presencia del capital multinacional es muy significativa (*Máquinas de oficina y Vehículos automóviles y motores*), son igual de intensos que los realizados en los países donde las multinacionales tienen sus sedes.

³. – Las multinacionales derivarían los ajustes de plantilla fundamentalmente hacia terceros países, distintos al país de donde es originario el capital multinacional.

CUADRO N°6

CAPITAL EXTRANJERO Y EVOLUCIÓN DE LOS ASALARIADOS

	(1)	(2)
	Crec. 89/93 Asalariados	Presencia del capital extranjero
	(Personas)	(Porcentajes)
15.- Otros productos manufacturados	-5.436	5,7
13.- Papel, artículos de papel, impresión	-9.539	11,5
14.- Productos de caucho y plástico	-10.615	75,7
9.- Otro material de transporte	-13.833	16,2
10.- Productos alimenticios, bebidas y tabaco	-16.654	32,8
8.- Vehículos automóviles y motores	-21.169	91,2
1.- Producción y primera transformación de metales	-24.911	2,4
2.- Productos minerales no metálicos	-25.683	40,1
3.- Industria química	-29.159	49,4
5 y 6.- Maquinas agrícolas e industriales y de oficina	-31.744	60,8
12.- Madera y muebles de madera	-33.586	2,1
7.- Material y accesorios eléctricos y electrónicos	-38.951	58,8
4.- Productos metálicos (except. maqu. y mat. de transp.)	-73.412	15,0
11.- Vestido textil, cuero, piel y calzado	-113.240	9,0
TOTAL	-447.932	45,1

Notas: (1) Trabajadores en alta en la Seguridad Social a 31 de Diciembre.

(2) % sobre el VA.

Fuente: (1) M. de trabajo y Seguridad Social.

(2) Martín y Velázquez (1993).

II.3.- Comercio exterior e innovación tecnológica.

Asimismo, es interesante preguntarse cuál es la influencia de la presencia de capital extranjero sobre el saldo comercial. El trabajo de Martín y Velázquez (1993) indica que las empresas manufactureras controladas por capital foráneo tienen una aportación progresivamente negativa al saldo comercial a partir de 1987. Se comprueba igualmente a nivel sectorial (ver cuadro n°7) que a medida que aumenta la presencia extranjera en el capital social de las empresas manufactureras, su aportación al saldo comercial relativo⁴ se hace más negativa.

En este sentido, igualmente significativa es la relación que existe entre el capital extranjero y las importaciones vinculadas¹ (ver cuadro n°8). Este fenómeno está íntimamente ligado a las multinacionales, que suman a todas sus empresas en un estrategia global, situando los diferentes eslabones de la cadena de producción en distintos países y compran y venden en todo el mundo.

⁴.- Diferencia entre la propensión a exportar y la propensión a importar.

CUADRO N°7

MEDIA DEL SALDO COMERCIAL RELATIVO

(Sólo empresas exportadoras o importadoras)

	Participación de capital extranjero			
	Cero	De 0% a 25%	De 25% a 50%	De 50% a 100%
1.- Metales férreos y no férreos	11,0	49,7	8,3	-33,4
2.- Productos minerales no metálicos	12,2	1,4	37,3	5,2
3.- Industria química	9,5	2,9	-6,2	-10,6
4.- Productos metálicos (except. maqu. y mat. de transp.)	7,3	18,0	-3,4	17,1
5.- Maquinas agrícolas e industriales	29,9	-	33,7	12,0
6.- Máquinas de oficina, proceso de datos, instrum. de precisión, óptica y similares	-2,2	-	-2,4	-31,4
7.- Material y accesorios eléctricos y electrónicos	8,4	8,9	6,0	-6,3
8.- Vehículos automóviles y motores	14,7	21,2	24,6	10,5
9.- Otro material de transporte	5,8	34,8	-6,6	-14,0
10.- Carne, preparados y conservas de carne	2,4	-	5,0	-2,0
11.- Productos alimenticios y tabaco	9,1	23,3	-6,5	2,2
12.- Bebidas	-5,1	-9,7	-3,1	-0,4
13.- Textiles y vestidos	2,3	-20,2	-5,9	-2,5
14.- Cuero, piel y calzado	28,5	-	-	-
15.- Madera y muebles de madera	2,0	-	-	-
16.- Papel, artículos de papel, impresión	4,4	-4,0	-0,9	20,9
17.- Productos de caucho y plástico	11,9	-5,4	-7,3	4,3
18.- Otros productos manufacturados	14,8	-	-	45,1
TOTAL	9,2	10,6	0,9	0,0

Nota: 629 empresas de más de 200 trabajadores.

Fuente: ESEE-90.

CUADRO N°8					
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REALIZAN IMPORTACIONES VINCULADAS					
Importaciones vinculadas	Participación de capital extranjero				TOTAL
	Cero	De 0% a 25%	De 25% a 50%	De 50% a 100%	
Cero	51,5	3,5	6,4	13,2	74,6
De 0% a 50%	1,7	0,6	0,4	7,4	10,2
Más del 50%	2,5	0,1	0,7	11,9	15,2
TOTAL	55,7	4,2	7,5	32,5	100,0
Sobre una muestra de 689 empresas.					
Fuente: ESEE-90.					

Por último, si se analiza el saldo comercial relativo de tecnología (ver cuadro nº8) a nivel sectorial, se comprueba una todavía más acentuada relación directa entre presencia de capital extranjero y déficit comercial comercial, que en el caso anterior.

CUADRO Nº8

MEDIA DEL SALDO COMERCIAL TECNOLÓGICO RELATIVO

	Participación de capital extranjero			
	Cero	De 0% a 25%	De 25% a 50%	De 50% a 100%
1.-Metales férreos y no férreos	-0,3	-0,8	1,5	-0,4
2.-Productos minerales no metálicos	-1,6	0,0	0,0	-2,7
3.-Industria química	-2,6	-1,5	-7,8	-5,6
4.-Productos metálicos (except. maqu. y mat. de transp.)	-0,5	-3,3	-3,2	-1,4
5.-Maquinas agrícolas e industriales	-2,7	-	-1,9	-2,9
6.-Máquinas de oficina, proceso de datos, instrum. de precisión, óptica y similares	-3,1	-	0,9	-6,0
7.-Material y accesorios eléctricos y electrónicos	-4,6	0,0	0,0	-7,8
8.-Vehículos automóviles y motores	-2,4	0,0	-7,2	-3,6
9.-Otro material de transporte	-42,2	1,4	0,0	-32,9
10.-Carne, preparados y conservas de carne	0,0	-	0,0	-0,1
11.-Productos alimenticios y tabaco	-1,0	0,0	-2,2	-2,6
12.-Bebidas	-0,2	0,0	0,0	-1,2
13.-Textiles y vestidos	-2,7	-1,8	-0,3	-4,2
14.-Cuero, piel y calzado	0,0	-	0,0	0,0
15.-Madera y muebles de madera	0,0	-	-	0,0
16.-Papel, artículos de papel, impresión	0,0	-2,1	0,0	-0,5
17.-Productos de caucho y plástico	2,5	0,4	0,0	-1,4
18.-Otros productos manufacturados	0,2	-	-	-6,0
TOTAL	-3,7	-0,9	-2,1	-4,5

Nota: 698 empresas de más de 200 trabajadores.

Fuente: ESEE-90.

Parece claro, por tanto, que una gran parte del capital extranjero, que el gobierno animó a entrar a lo largo de la década de los ochenta (entre otras cosas para mantener a la peseta dentro del SME), ha tenido un efecto negativo sobre el déficit comercial de la economía española, es decir, ha tenido un efecto contrario al que se pretendía con dicha política.

Por otro lado, como señalan Martín y Velázquez (1993) se podría mantener, no obstante, que las multinacionales ejercen un efecto positivo indirecto sobre las exportaciones, al transferir tecnología no incorporada que genera externalidades positivas sobre las empresa locales. Sin embargo, aunque este efecto pueda ser cierto, cabe preguntarse a que coste se obtiene, es decir, dentro del proceso inversor que llevan a cabo las multinacionales, cuáles son las importaciones que ésta lleva incorpora, en relación al efecto positivo indirecto que genera sobre las exportaciones. Aunque dicho saldo es difícil de estimar, el cuadro nº9, obtenido del trabajo de Duran et al. (1993), permite aproximar una relación intermedia, que mide el índice de dependencia (Importaciones I+D/ Inversiones I+D) de las empresa según el origen del capital. Se comprueba, que aunque las empresas extranjeras invierten más en tecnología, lo hacen a costa de un índice elevado dependencia exterior, lo que contrasta con la menor dependencia de la inversiones en I+D de empresas públicas, aún siendo

igualmente importantes las cantidades que estos dedican a la inversión en tecnología.

CUADRO Nº9				
EMPRESAS IMPORTADORAS E INVERSORAS EN I+D. DATOS 1988/89				
Origen del Capital	Nº de empresas	Importaciones (Millones)	Inversiones (Millones)	Ind. dependencia ¹
Extranjeras	43	55.621	48.891	1,14
Nac. privado	6	969	3.791	0,26
Nac. Público	15	8.734	29.767	0,29
TOTAL	64	65.325	82.448	0,79
Total import. + inv.		352.396	177.262	1,99
Representatividad		19%	47%	
Total importaciones e inversiones de tecnología, procedente de la "Encuesta de actividades de I+D del INE.				
(1) Cociente entre importaciones e inversiones en tecnología.				
Fuente: Duran et alt. (1993).				

IV.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

DURÁN et alt. (1993): "Actividades de I+D y transferencia tecnológica en la empresa española". Economía Industrial, Ene/Feb.

ENCUESTA SOBRE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES-1990 (ESEE-90), MICYT.

FOMENTO DE LA PRODUCCIÓN (1993): "España 30.000".

IRANZO GUTIÉRREZ, S. (1991): "Inversión financiera directa:..." ICE, nº696-697.

MARTÍN. C. y VELÁZQUEZ, F.J. (1993): "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras". Papeles de Economía, nº56.

MARTÍNEZ BOBILLO, A. (1993): "La naturaleza de la empresa multinacional". ICE, nº724 Dic.

MARTÍNEZ SERRANO, J.A. y MYRO, R. (1992): "La penetración del capital extranjero en la industria española". Moneda y Crédito nº194.

PANORAMA DE LA INDUSTRIA COMUNITARIA 1993, Comisión de las Comunidades europeas.

ANEXO

CUADRO Nº10
PENETRACIÓN SECTORIAL DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

CNAE-74	(Porcentajes)	SOBRE LA PRODUCCIÓN SECTORIAL (1)				SOBRE EL VAB SECTORIAL (2)			
		A 1981	B 1988	B-A	De emp. con participación extraj. mayoritaria			Total (3) 1988	
					A 1985	B 1989	B-A		
22 1.- Producción y primera transformación de metales	6,2	22,2	16,1	1,4	2,4	1,0	27,4		
24 2.- Productos minerales no metálicos	5,6	8,6	3,0	24,2	40,1	15,9	8,0		
25 3.- Industria química	31,9	58,7	26,8	48,0	49,4	1,4	70,0		
31 4.- Productos metálicos (except. maqu. y mat. de transp.)	2,8	6,9	4,1	17,7	15,0	-2,7	6,5		
32 5.- Máquinas agrícolas e industriales	1,4	9,2	7,8				9,2		
33+39 6.- Máquinas de oficina, proceso de datos, instrum. de precisión, óptica y similares	60,0	80,2	20,2	35,2	60,8	25,6	98,4		
34+35 7.- Material y accesorios eléctricos y electrónicos	29,4	39,0	9,6	41,4	58,8	17,4	43,0		
36 8.- Vehículos automóviles y motores				78,6	91,2	12,6	98,7		
37+38 9.- Otro material de transporte	31,5	47,4	16,0	3,3	16,2	12,9	2,6		
41+42 10.- Productos alimenticios, bebidas y tabaco	3,3	21,3	18,0	21,7	32,8	11,1	18,0		
3+44+45 11.- Vestido textil, cuero, piel y calzado	1,6	2,1	0,5	6,7	9,0	2,3	2,0		
46 12.- Madera y muebles de madera				0,8	2,1	1,3	1,0		
47 13.- Papel, artículos de papel, impresión	3,2	20,7	17,5	13,0	11,5	-1,5	17,4		
48 14.- Productos de caucho y plástico	23,8	38,7	14,9	52,5	75,7	23,2	36,4		
49 15.- Otros productos manufacturados	0,9	4,7	3,8	40,0	5,7	-34,3	11,8		
TOTAL	11,0	26,8	15,8	31,2	45,1	13,9	27,7		

FUENTE: (1): MARTÍNEZ SERRANO, J.A. y MYRO, R.: "La penetración del capital extranjero en la industria española". Moneda y Crédito nº194 (1992).
 (2): MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F.J.: "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras". Papeles de Econ. Esp. nº56 (1993).
 (3): IRANZO GUTIÉRREZ, S.: "Inversión financiera directa..." ICE nº696-697 (1991).

CUADRO Nº 1

EVOLUCIÓN DE LOS ASALARIADOS A LO LARGO DE LA CRISIS INDUSTRIAL

CNAE-74	ASALARIADOS			
	31 Dic. 1989	31 Dic. 1993	Crec. 93/89 (Porcentajes)	Crec. 93/89 (Absoluto)
	(Total)			
22 1.- Producción y primera transformación de metales	87.103	62.192	-28,6%	-24.911
24 2.- Productos minerales no metálicos	146.270	120.587	-17,6%	-25.683
25 3.- Industria química	193.815	164.656	-15,0%	-29.159
31 4.- Productos metálicos (except. maq. y mat. de transp.)	363.231	289.819	-20,2%	-73.412
32 5.- Máquinas agrícolas e industriales	89.416	69.138	-22,7%	-20.278
33+39 6.- Máquinas de oficina, proceso de datos, instrum. de precisión, óptica y similares	36.797	25.331	-31,2%	-11.466
34+35 7.- Material y accesorios eléctricos y electrónicos	176.863	137.912	-22,0%	-38.951
36 8.- Vehículos automóviles y motores	138.309	117.140	-15,3%	-21.169
37+38 9.- Otro material de transporte	64.469	50.636	-21,5%	-13.833
41+42 10.- Productos alimenticios, bebidas y tabaco	320.320	303.666	-5,2%	-16.654
43+44+45 11.- Vestido textil, cuero, piel y calzado	361.038	247.798	-31,4%	-113.240
46 12.- Madera y muebles de madera	180.615	147.029	-18,6%	-33.586
47 13.- Papel, artículos de papel, impresión	159.481	149.942	-6,0%	-9.539
48 14.- Productos de caucho y plástico	69.046	58.431	-15,4%	-10.615
49 15.- Otros productos manufacturados	30.144	24.708	-18,0%	-5.436
TOTAL	2.416.917	1.968.985	-18,5%	-447.932

FUENTE: M. de Trabajo y Seguridad Social.

NOTAS: (1): Trabajadores en alta en la Seguridad Social a 31 de Diciembre.

CUADRO N°12

EMPRESAS MANUFACTURERAS LÍDERES EN CADA SECTOR

	INGRESOS 1992 (Millones ptas)	PLANTILLA MEDIA 1992	PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL
SIDEROMETALURGICA			
E.N. SIDERURGICA	152.213	14.390	100% CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL
ACERINOX	78.926	2.768	17.8% NISSHIN STEEL y NISSHO IWA (Japonesa)
ALTOS HORNOS DE VIZCAYA	78.093	6.813	74.5% CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL
METALURGIA NO FÉRREA			
INDUSTRIA ESPAÑOLA DEL ALUMINIO	58.232	3.950	Integrada en TENEO
RIO TINTO MINERA	45.387	1.153	65% FREEPORT (Norteamericana)
ASTURIANA DE ZINC	39.660	1.789	58% CORPOBAN (BANESTO); 20% SVOOBODA HANDELSAND BERATUNGS.
CEMENTO			
HORNOS IBERICOS ALBA	19.165	688	79% HOLDERBANK (Suiza)
PORTLAND VALDERIVAS	18.382	424	46% FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS
CEMENTOS DEL MAR	17.500	575	100% VALENCIANA DE CEMENTOS a su vez 73% CEMEX (Mejicana)
VIDRIO			
CRISTALERIA ESPAÑOLA	42.060	2.470	Mayoritario SSAINT GOBAIN (Francesa)
VICASA	35.198	2.401	97.6% CRISTALERIA ESPAÑOLA (Francesa)
BSN VIDRIO ESPAÑA	14.000	1.086	100% BSN (Francesa)
MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN			
URALITA (GRUPO)	114.174	7.868	GRUPO MARCH
ROCA RADIADORES (CIA.)	79.202	5.018	100% FAMILIA ROCA
PIONER CONCRETE HISPANIA	33.051	457	100% PIONER INTERNATIONAL INVESTMENTS (Holandesa)
QUÍMICA-VARIOS			
ERCROS	166.686	9.224	GRUPO KIO (Kuwaiti)
BAYER HISPANIA INDUSTRIAL	129.178	3.893	Participación Alemana
REPSOL QUIMICA	80.213	2.025	100% REPSOL
QUÍMICA-PERFUMERÍA Y DETERGENTES			
HENKEL IBERICA	76.216	2.450	HENKEL (Alemana) y CLOROX (Norteamericana)
PROCTER & GAMBLE ESPAÑA	48.462	900	100% RICHARDSON VICKS (Norteamericana)

CUADRO Nº12

EMPRESAS MANUFACTURERAS LÍDERES EN CADA SECTOR

INGRESOS 1992 (Millones ptas)		PLANTILLA MEDIA 1992	PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL
PRODUCTOS CAPILARES	46.000	1.600	L'OREAL ESPAÑA (Francesa)
QUÍMICA-PLÁSTICOS			
AISCONDEL	17.182	956	ARAGONESAS INDUSTRIA Y ENERGÍA 91,5%; REPSOL 5,7% y BANESTO 2,7%.
INERGA	12.194	789	100% EUROTREC (Alemana)
HISPAVIC INDUSTRIAL	10.892	224	100% SOLVAY (Belga)
INDUSTRIA FARMACÉUTICA			
CIBA-GEIGY	37.890	1.200	100% CIBA-GEIGY (Suiza)
QUÍMICA FARMACEUTICA BAYER	28.051	1.063	100% BAYER HISPANIA INDUSTRIAL, S.A. (Alemana)
MERCK SHARP & DOHME DE ESPAÑA	23.922	646	100% MERCK AND COMPANY (Norteamericana)
CONSTRUCCIONES MECÁNICAS-VARIOS			
CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS	98.100	8.999	100% TENEO
BARBOCK & WILCOX ESPAÑOLA	33.340	2.396	100% INI
CONST. Y AUXILIAR FERROCARRILES	30.770	2.820	10,5% PETER SHETTY AG (Suiza) y CHASE MANHATAN BANK (Norteamericana)
CONSTRUCCIONES MECÁNICAS-MAQUINARIA			
AGEMAC TECNOSSECO	9.948	407	AGEMAC AUSTRALIA, EQUIP. MANIPULAC. DE CARGAS, SINCROMAT y VESETE
AZKOYEN	7.710	534	Capital Español
INGERSOLL RAND (CIA)	6.236	195	100% INGERSOLL RAND CO. (Norteamericana)
MATERIAL ELÉCTRICO			
ROBERT BOSH	79.144	5.380	100% ROBERT BOSH (Alemana)
ABENGOA	75.202	5.657	Multinacional ESPAÑOLA
SIEMENS	67.774	3.005	100% SIEMENS (Alemana)
ELECTRODOMÉSTICOS			
FAGOR	103.814	7.828	Capital Español
SONY ESPAÑA	84.564	1.347	100% SONY (Japonesa)
ALBILUX	48.700	1.700	ELECTROLUX (Sueca)
ELECTRÓNICA			
ALCATEL STANDARD ELECTRICA	142.796	10.437	86,3% ALCATEL NV (Holandesa); 13,2% TELEFONICA DE ESPAÑA.

CUADRO Nº12

EMPRESAS MANUFACTURERAS LÍDERES EN CADA SECTOR

	INGRESOS 1992 (Millones ptas)		PLANTILLA MEDIA 1992		PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL
ERICSSON TELECOMUNICACIONES	47.935	3.018	Capital Sueco		
INDRA SISTEMAS	45.000	5.000	94% INI; 3% GRUPO PARIBAS (Francesa)		
VEHÍCULOS					
SEAT	632.907	24.268	GRUPO VOLKSWAGEN (Alemana)		
FABRICACION DE AUT. RENAULT ESP.	525.569	14.881	73% GRUPO RENAULT (Francesa)		
FORD ESPAÑA	422.405	9.545	100% FORD MOTOR (Norteamericana)		
CONSTRUCCIONES MECÁNICAS-COMPONENTES AUTOMOCIÓN					
BENDIX ESPAÑA	23.452	1.259	66,26% BENDIX EUROPA		
FICOSA INTERNATIONAL	19.000	1.200	40% TARRAGO PUJOL Y CIA; 40% PUJOL ARTIGAS Y CIA.		
GEARBOX DEL PRAT	18.240	1.340	100% SEAT (Alemana)		
CONSTRUCCIÓN NAVAL					
ASTILLEROS ESPAÑOLES	84.830	8.116	100% INI		
E.N. BAZAN	51.500	8.560	INI		
UNION NAVAL DE LEVANTE	20.540	1.185	94% BANCO CENTRAL HISPANO		
ALIMENTACIÓN-VARIOS					
NESTLE A.E.P.A. (SOC.)	126.703	5.082	100% NESTLE (Suiza)		
EBRO AGRICOLAS CIA. DE ALIMENTAC.	77.827	2.827	39% KIO (Kuwait); 10,3% JAVIER DE LA ROSA.		
TRANSCATALANA DE COMERCIO	50.150	46	100% GRUPO TRANSAFRICA a su vez 49% ANDRÉ (Suiza) y control GRUPO SALAMA		
ALIMENTACIÓN-ACEITES					
CARGILL ESPAÑA	68.721	866	100% CARGILL (Norteamericana)		
ELOSUA	61.406	2.080	37% KOIPE; 19,6% C.E. ESP.; 16,5% FOOD PREMIER, 15,7% A.Y.A. y 5,3% BBV.		
ACEITES Y PROTEINAS	40.267	540	50,1% BUNGE (Brasilña); 29,1 (CENTRAL HISPANO).		
ALIMENTACIÓN-BEBIDAS					
PEDRO DOMECQ.S.A. (GRUPO)	161.900	4.030	55% HIRAM WALKER; 5,5% ABENGOA; 3% SCHOLTZ HIMNOS y 36,5 % MORA F.		
GRUPO CRUZ CAMPO	84.000	4.000	100% GUINNESS (Británica)		
KNORR ELORZA, S.A.	62.500	2.550	51% GRUPO BBV; 30% PEPSICO (Norteamericana) y 19% FAMILIA KNORR.		
ALIMENTACIÓN-CARNES Y MATADEROS					

CUADRO Nº12
EMPRESAS MANUFACTURERAS LÍDERES EN CADA SECTOR

	INGRESOS 1992 (Millones ptas)	PLANTILLA MEDIA 1992	PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL
CORPORACIÓN IBÉRICA DE NUTRICIÓN	77.000	2.040	BP-NUTRITION
CONSERVERA CAMPOFRÍO	46.356	1.878	Capital Español
AGROPECUARIA DE GUISSONA	42.872	1.485	Capital Español
ALIMENTACIÓN-LÁCTEOS			
DANONE	74.266	3.991	51% BSN (Francesa); FAMILIA PORTABELLA; GRUPO FUSTER.
LECHE PASCUAL	50.156	1.616	Capital Español
LACTARIA ESPAÑOLA (LA)	35.491	756	10% GRUPO TABACALERA.
ALIMENTACIÓN PESCA Y CONSERVAS			
PESCANOVA	40.760	1.502	19.7% ICS GROUP.
FREIREMAR	28.156	492	Capital Español
FRÍO CONDAL	14.060	173	Mayoritario AMADOR SUÁREZ.
CONFECCIÓN Y GÉNEROS DE PUNTO			
INDUSTRIA DE DISEÑO TEXTIL	47.395	97	Capital Español
INDUSTRIAS Y CONFECCIONES	46.080	4.390	100% EL CORTE INGLÉS
GRUPO S.A. SANS	13.980	1.860	100% SARA LEE (Norteamericana)
TEXTIL			
SEDA DE BARCELONA (LA)	18.262	1.785	Capital Español
MONTESFIBRE HISPANIA	16.044	526	100% Capital Italiano
HILADOS Y TEJIDOS PUIGNERO	15.750	1.900	73% JOSE PUIGNERO SARGATAL
PIEL, ZAPATOS Y CURTIDOS			
PICUSA PIEL	8.470	504	Capital Español
LOEWE	7.128	460	20% LOUIS VUITTON-MOET HENNESSY (Francesa)
RODRIGO SANCHO	6.250	510	Capital Español
EDITORIALES, IMPRENTAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN			
TELEVISION ESPAÑOLA	123.000	7.600	100% ENTE PUBLICO RTVE.
ZETA (GRUPO)	68.955	1.536	75% ANTONIO ASENSIO y 25% NEWS INTERNATIONAL (MURDOCH) (Británico).
FABRICA NAC. DE MONEDA Y TIMBRE	37.500	2.075	Estado Español.

CUADRO Nº12

EMPRESAS MANUFACTURERAS LÍDERES EN CADA SECTOR

	INGRESOS 1992 (Millones ptas)	PLANTILLA MEDIA 1992	PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL
PAPEL Y CARTÓN			
SARRIOPAPEL Y CELULOSA	41.000	2.800	100% GRUPO TORRAS (Kuwaiti).
SARRIO	39.205	1.645	9,9% SAFFA (MILAN); 41,7% VERBEL (Holandesa).
TORRASPAPEL	35.000	2.040	GRUPO KIO (Kuwaiti).
CAUCHO Y NEUMÁTICOS			
NEUMATICOS MICHELIN (S.A.F.E.)	143.247	11.125	GRUPO MICHELIN (Francesa).
BRIDGESTONE FIRESTONE HISPANIA	57.682	4.059	GRUPO BRIDGESTONE (Japonesa).
PIRELLI NEUMATICOS	23.760	1.645	100% PIRELLI TYRE HOLDING NV (Holandesa).
ACTIVIDADES DIVERSAS			
TABACALERA	624.388	8.199	DGPE
PHILIP MORRIS ESPAÑA	24.723	844	50% TABACALERA Y 50% FABRIQUES DE TABAC REUNIES HOLDING (Suiza).
INDO INTERNACIONAL	16.364	1.744	Capital Español.

FUENTE: "España 30.000". Fomento de la producción, 1993.

¿QUÉ HAY DE CIERTO EN LA RECUPERACIÓN INDUSTRIAL?. BALANCE PARCIAL DE LA CRISIS.

La recuperación ha quedado oficialmente sancionada con la publicación por el INE, del dato de crecimiento económico del segundo trimestre de 1994, que confirma la evolución positiva de la economía española a un ritmo, incluso, mayor que el registrado en el primer trimestre. Desde el punto de vista de la demanda, las exportaciones y, desde la oferta, las manufacturas y los servicios privados, están siendo los motores de dicha recuperación. El Gobierno espera que sea, en cambio, la demanda interna la que tome el relevo en 1995 y explique la parte fundamental del crecimiento previsto para ese año.

Estos datos deben recibirse con ánimo esperanzado, sobre todo después de un año como 1993, que ha sido el peor de la historia económica española reciente. No obstante, hay que expresar una serie de dudas, que hasta que el futuro no despeje, abren la posibilidad de que la crisis no esté completamente superada o se haya cerrado en falso. Este planteamiento no debe interpretarse como una postura pesimista –menos aún catastrofista– sino simplemente cautelosa y, en última instancia, constructiva, ya que lo que pretende es analizar la naturaleza y solidez de la recuperación que parece estar en marcha.

Las reflexiones que se hacen a continuación desarrollan el contenido de dichas cautelas y se centran en la industria, aunque algunas de ellas son generalizables al conjunto de la economía.

Para ordenar estas reflexiones, hay que empezar previamente respondiendo a una pregunta básica: ¿qué se entiende por recuperación industrial?. Su respuesta puede parecer en principio obvia, pero como se verá a continuación no es así o, al menos, su respuesta más inmediata es discutible. De ella se derivan, asimismo, elementos que engarzan con el siguiente eslabón de nuestro análisis, donde se trata de determinar cuáles son las bases de dicha recuperación industrial y, sobre todo, si éstas son sólidas o por el contrario tienen un carácter coyuntural y efímero.

Por último, para terminar, se hace un balance de lo que está suponiendo la crisis en la industria española y se aborda brevemente el planteamiento genérico que se entiende debería adoptar la política económica para consolidar la recuperación y facilitar, en consecuencia, la superación definitiva de la crisis.

¿Qué se entiende por recuperación industrial?

No existe una regla preestablecida que permita sancionar que una recesión económica ha terminado y, por tanto, que se ha iniciado la recuperación. No obstante, seguramente muchos analistas afirmarían que una economía se ha recuperado, cuando crece a un ritmo acelerado, al menos, a lo largo de los dos últimos trimestres; asimilando de esta manera, el concepto de recuperación al de crisis, que se emplea cuando la actividad económica cae a lo largo de dos trimestres consecutivos, y sobre el cual sí parece existir un mayor consenso.

Siguiendo esta regla la economía española en su conjunto habría superado la crisis, puesto que su valor añadido real creció de manera acelerada a lo largo del primer y segundo trimestre del año (en tasa interanual). Por el contrario, la industria no ha alcanzado todavía estos dos trimestres mínimos, aunque si se desagrega entre sus subsectores, se comprueba que ello se debe a la persistente recesión que vive la construcción, único subsector que experimenta todavía un crecimiento negativo en el primer y segundo trimestre del año.

Otra manera de sancionar la recuperación económica es observar la evolución de los indicadores de producción y empleo, que permiten, además, por la mayor actualidad de sus datos, situarse más sobre la coyuntura.

El Índice de Producción Industrial (IPI) registra una clara tendencia al alza a lo largo de los nueve primeros meses de 1994 (ver gráfico nº1). En lo que va de año y sobre igual período del año anterior, aumentan de manera significativa la producción en todos sus destinos económicos: bienes intermedios, de consumo y de equipo. Por ramas de actividad, son fundamentalmente las manufacturas, las que registran un crecimiento más intenso. Entre ellas, *Vehículos automóviles, Textil, Químicas, Maquinaria eléctrica y Electrónica*, son las ramas que presentan mayores subidas, mientras que *Naval, Otro material de transporte, Ordenadores, Otras manufacturas, y Madera y mueble*, son las ramas que registran mayores bajadas, en lo que va de año.

La evolución de la producción por ramas de actividad comparada con la del comercio exterior, ofrece una fotografía coherente con los datos de la contabilidad nacional, es decir, la mayor parte de estos aumentos de la producción se están colocando en mercados foráneos. Sin embargo, se observa complementariamente en el último período, una desaceleración de esta tendencia y, por tanto, de la capacidad de la demanda externa para continuar explicando la recuperación. El tránsito que se debe producir de la demanda externa a la interna como motor de la recuperación, no parece estar, por el momento, suficientemente claro para la economía española. Este tránsito, que constituye el elemento clave para afianzar la solidez y perdurabilidad del crecimiento, se analiza en el siguiente apartado.

La coyuntura interpretada a través del empleo –medido a través de la Encuesta de Población Activa (EPA)– presenta en la industria, en cambio, un panorama no tan

halagüeño y hasta cierto punto discordante, con el observado en la producción (ver gráfico nº2 y nº3). En efecto, la ocupación industrial (sin construcción) registra todavía una tasa de crecimiento interanual negativa en el tercer trimestre de 1994, a pesar de los aumentos observados en la producción y el valor añadido de este sector.

Complementariamente, el ajuste en el empleo industrial no parece haber terminado. En efecto, si se compara el empleo asalariado del primer trimestre del año –cuando la destrucción de empleo industrial, incluida la construcción, tocó fondo– con los últimos datos disponibles (como se hace en la tabla nº1), se observa:

Tabla nº1				
EVOLUCIÓN RECIENTE DE EMPLEO ASALARIADO POR TIPOS DE CONTRATO				
(Diferencias entre el III Trimestre 1994 – I Trimestre 1994)				
(Miles de personas)	Asalariados	Fijos	Eventuales	No clasific.
TOTAL	130,6	-60,5	189,3	1,8
AGRICULTURA	-65,3	-24,2	-41,9	0,8
INDUSTRIA	52,7	-59,6	111,3	1,0
Actividades extractivas	1,7	-0,9	2,6	0,0
Manufacturas	-16,3	-65,6	49,3	0,0
Energía	3,4	1,9	1,5	0,0
Construcción	63,9	5,0	57,9	1,0
SERVICIOS	143,2	23,3	119,9	0,0
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la EPA confeccionados por el INE.				

1º.- El ajuste del empleo fijo continúa para el conjunto de la industria. Si se está creando empleo asalariado industrial es como consecuencia del importante aumento de la contratación eventual, que compensa la también importante reducción de plantillas fijas.

2º.- Además, la construcción es la responsable de prácticamente la totalidad del aumento de empleo industrial que se registra a lo largo del período considerado. Parece razonable esperar, por tanto, a la vista de estos datos, que las tasas negativas que se observaron en el valor añadido de la construcción en primer semestre, se tornen positivas en el segundo. No obstante, todavía se registran caídas interanuales de la obra no residencial nueva, que podrían maizar la afirmación anterior.

3º.- Este ajuste de empleo fijo se localiza casi en su totalidad en las manufacturas, que como se vio eran el subsector sobre el que se apoyaba en gran medida el crecimiento registrado por la economía en el primer semestre.

Por tanto, es bastante probable que el crecimiento experimentado por las manufacturas en el primer semestre del año, se haya en parte conseguido a costa de la destrucción de empleo. De lo cual se deriva, que la industria no sólo debe crecer por encima de los umbrales actuales para crear empleo sino también para no continuar destruyéndolo.

El carácter eventual del empleo que se está creando en la industria, avisa sobre la posible volatilidad del crecimiento que vive hoy la economía española y afecta asimismo a la solvencia de la demanda de consumo y, por tanto, a la capacidad de recuperación de la demanda nacional para sustituir a la demanda externa, en su papel de motor de la recuperación. Pero estas cuestiones se tratan en el siguiente apartado.

De lo expuesto en este apartado se puede concluir, que es difícil sancionar el final de la crisis en la industria, a la luz de los datos de coyuntura disponibles. Sobre todo cuando todavía no se da un crecimiento sostenido de la actividad y menos aún del empleo, en el sector. A pesar del ligero crecimiento que se registra en el primer semestre, no hay que ir muy lejos en la historia económica de España para descubrir períodos de crisis, que incluyen etapas de falsa bonanza, donde la actividad tras repuntar se ha vuelto a hundir, aunque obviamente también se pueden encontrar ejemplos opuestos. Pero hay que tener en cuenta en este caso que tras el mínimo histórico que marcó la industria en sus indicadores más significativos, a lo largo de 1993, era muy difícil que se pudiera repetir un año tan malo. Por tanto, el ligero crecimiento que registra hoy la industria es, en primer lugar, la consecuencia lógica del duro ajuste sufrido. Lo que habrá que comprobar en el futuro es si la industria –y la economía española en su conjunto– son capaces de autoexplicar dicho crecimiento, o si, por el contrario, éste se limita a ser simplemente el reflejo de lo ocurrido en 1993.

En estas circunstancias se impone la cautela y una espera activa, en el sentido, que se apunta al final del último apartado de este trabajo. Sin embargo, se puede profundizar y perfilar aún más estas cautelas, analizando la solidez de las bases sobre las que se espera se sostenga la recuperación, tarea que se aborda en el siguiente apartado.

Bases y solidez de la recuperación en la industrial.

El análisis de la solidez de las bases sobre las que se asienta la recuperación se puede caracterizar para la industria, pero antes de entrar en especificidades y para su mejor comprensión, es conveniente enmarcarlas en un contexto macroeconómico general, que abarque el conjunto de la actividad económica.

La recuperación se espera que continúe y se amplíe en 1995 para el conjunto de la economía. Pero en ese año será la demanda interna y no la demanda externa – que como se apuntó parece estar agotando su capacidad de expansión–, la encargada de continuar explicando el crecimiento de la economía.

La iniciativa de este tránsito –de la demanda externa a la interna– la tomará, según las previsiones del Gobierno, el Sector Privado, mientras que el Sector Público adoptará un papel subsidiario, que se limitará a apoyar la recuperación de la inversión. Por tanto, se confía en la evolución natural de los mercados para sacar a la economía de la crisis, sin necesidad de mayores intervenciones públicas (¹).

El componente más dinámico de la demanda en 1995 será la inversión, lo que obviamente de confirmarse será una señal clara de la solidez de la recuperación. Ahora bien, previamente al aumento de la inversión es necesaria la recuperación de la demanda de consumo.

Es notorio que la evolución de la inversión presenta retardos en el tiempo, frente a la recuperación del consumo, cuando el ciclo inicia una fase ascendente y, por el contrario, se anticipa a la caída del consumo, cuando la actividad se precipita en una fase descendente del ciclo. Este comportamiento general tiene una fácil explicación microeconómica, en la manera en que los empresarios individuales toman, por lo general, sus decisiones de inversión. En efecto, sólo se invierte cuando las expectativas de incremento sostenido de la demanda son suficientemente sólidas para asegurar la recuperación futura de los capitales invertidos, más una tasa de remuneración adecuada de los mismos.

Una evidencia clara y reciente de este comportamiento se encuentra en las estadísticas sobre estados contables y financieros de empresas, que trimestralmente publican la Central de Balances del Banco de España o la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Se observa para los primeros meses de 1994, en ambas fuentes que, aun habiéndose producido una fuerte recuperación de los beneficios empresariales –que, en gran medida, se ha conseguido a costa de los fuertes ajustes de plantilla operados en 1993 y de la moderación de los costes salariales–, la inversión ha continuado su caída. A la vista de estos datos queda claro que, a pesar de los mensajes gubernamentales, la recomposición del excedente empresarial puede ser una condición necesaria, pero nunca suficiente para garantizar el compromiso empresarial de invertir.

En conclusión, la recuperación de la demanda de consumo parece ser el punto de apoyo sobre el que bascularán las posibilidades de recuperación sostenida de la economía española (al menos a corto plazo). Por tanto, la solidez de la recuperación estará íntimamente ligada a los elementos que apoyen –o en su caso minen– dichas posibilidades de recuperación del consumo y que se pueden agrupar en tres grandes bloques:

- a) Actuaciones públicas sobre la demanda de consumo.– La política presupuestaría, como ya se comentó, no prevé una aportación importante del

¹.– Para un análisis detallado de este punto ver, *Situación económica española y Presupuestos Generales del Estado para 1995. Posibles repercusiones derivadas de su aplicación*, Noviembre 1994. Miguel Ángel García Díaz. Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. Doc. nº23.

consumo público a la demanda nacional en 1995. Por otro lado, la política monetaria mantiene su carácter expansivo, aunque el alza que se está produciendo en los tipos de interés a largo plazo influye negativamente sobre las decisiones de consumo duradero. Por último, la política fiscal prevé una bajada de la cotizaciones sociales que, en lo que respecta a la reducción de la cuota obrera, significará el incremento del poder adquisitivo de los trabajadores. No obstante, el aumento paralelo que se producirá del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) para compensar la caída de la recaudación, provocará un efecto contrario de mayor intensidad sobre el poder adquisitivo de trabajadores (en tanto que tendrá que compensar también la disminución de la cuota patronal) y familias.

b) Capacidad adquisitiva de la demanda privada de consumo.– El importante ajuste operado sobre el empleo y la moderación salarial suponen una importante pérdida de poder adquisitivo, que mina las posibilidades de recuperación de la demanda privada de consumo. Los acuerdos firmados con los sindicatos sobre pensiones y retribuciones de los funcionarios, permitirán al menos el mantenimiento del poder adquisitivo de estos dos importantes colectivos, si efectivamente se cumple la previsión de inflación del Gobierno.

c) Solvencia de la demanda privada de consumo ⁽²⁾ – La reforma del mercado de trabajo va a suponer una rémora para la recuperación del consumo y, por ende, de la economía en su conjunto.

El recorte de la prestación que, en última instancia, ha significado la reforma del seguro de desempleo, la aparición de nuevas formas de contratación precaria y el aumento de la sustitución de empleo indefinido por temporal, que ha provocado la crisis y que facilita la reforma del mercado de trabajo, constituyen elementos que reducen la solvencia actual de la demanda de consumo del sector privado, en comparación con su situación antes de que se iniciara la crisis.

En efecto, las decisiones de consumo que toman las familias –sobre todo si requieren endeudarse– están íntimamente ligadas al patrimonio acumulado (efecto riqueza). Forman parte de este patrimonio familiar todos los activos reales (pisos, terrenos, joyas, etc.) o financieros (acciones, títulos de deuda pública, seguros – entre los que estaría el de desempleo–, etc.). El empleo fijo es asimismo un activo patrimonial puesto que asegura –hasta cierto punto– un flujo de renta futuro, que permite adelantar decisiones de consumo al presente, vía endeudamiento.

².– Un análisis complementario de este punto se puede encontrar en, *La actualización del Programa de Convergencia: tropezar de nuevo en la misma piedra*. Agosto, 1994. Jorge Aragón Medina. Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. Doc. nº19.

Tabla nº2

INDICADORES DE COYUNTURA DEL CONSUMO

	1994-Trimestres			1994-Meses				
	I	II	III	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT
Gasto medio por hogar ¹ .	-3,2	0,6	-2,2					
Conveniencia de compras importantes ² .								
- Presente.	-54	-53	-45	-55	-50	-40	-45	-42
- En los próximos 12 meses.	-40	-43	-33	-50	-38	-31	-31	-33
Situación del negocio minorista ³ :								
- Presente.	-52	-54	-37	-46	-34	-38	-40	-43
- En los tres próximos meses.	-6	4	21	1	18	28	17	20
Ventas en grandes superficies ⁴ .	-1,4	-4,5	-5,5	-5,3	-7,3	-3,0	-5,6	
Matriculación de automóviles ⁴ .	15,0	21,4	23,9	26,8	16,1	34,6	27,0	24,5
Consumo de gasolina ⁵ .	1,2	-1,3	-0,3	1,8	-3,5	2,3	0,3	
Facturación de energía eléctrica ⁶ .	4,1	-2,1		6,4				
Renta salarial real ⁷ .	-3,7	-2,8	-1,6	-2,4	-2,1	-1,8	-1,0	
Crédito al sector privado ⁸ .	-2,1	-1,9		-2,1	-1,9	-1,1	-1,1	

(1): Porcentaje de variación anual real, precios constantes de 1985. Encuesta continua de presupuestos familiares.

(2): Diferencia entre los porcentajes de respuestas: *momento favorable* o *desfavorable*. Encuesta de opiniones del consumidor.

(3): Diferencia entre porcentajes de respuestas: *situación buena* (+1) o *mala* (-1) y *tendencia al alza* (+1) o *a la baja* (-1). Encuesta del comercio minorista.

(4): Porcentaje de variación anual.

(5): Porcentaje de variación anual. Consumo de gasolina doméstico y no doméstico.

(6): Porcentaje de variación anual de los usos domésticos.

(7): Porcentaje de variación anual de los salarios pactados en la negociación colectiva multiplicados por el número de afiliados a la Seguridad Social por cuenta ajena y deflactado por el IPC.

(8): Deflactado por el IPRI y en porcentaje de variación anual.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes del INE y la *Síntesis mensual de indicadores económicos*. Nov. 1994, de la D.G. de Previsión y Coyuntura del MEH.

Por el contrario, provocará un *efecto riqueza* positivo sobre el consumo, el aumento del ahorro acumulado por las familias a lo largo de 1993 y principios de 1994, y la recuperación de las cotizaciones bursátiles.

A la vista de los indicadores de coyuntura del consumo (ver tabla nº2), parece que, por el momento, los factores que actúan negativamente sobre sus posibilidades de recuperación tienen una mayor incidencia. Así, el panorama que presenta actualmente la demanda de consumo es, como mínimo, de estancamiento.

No todos los indicadores tienen obviamente el mismo significado. En efecto, son menos importantes a la hora de interpretar la evolución tendencial del consumo, los indicadores de opinión (Conveniencia de compras importantes y Situación del negocio minorista) frente a los que implican un consumo o gasto realizado (el resto). De entre estos últimos tampoco todos son igual de significativos. El más relevante es el gasto medio por hogar, porque considera todos los tipos de consumos familiares. La tendencia del gasto familiar es a la baja, puesto que, aunque registra un crecimiento real ligeramente positivo en el segundo trimestre, en el tercero vuelve a caer.

Las ventas de las grandes superficies registran una reducción acelerada en los tres primeros trimestres del año. Los consumos energéticos de electricidad y gasolina presentan igualmente un perfil a la baja, en el mismo período. Este último dato no parece del todo coherente con el gran aumento registrado en la matriculación de automóviles, que hay interpretar, no obstante, teniendo en cuenta el plan para la renovación del parque móvil de turismos (RENOVE), puesto en marcha por el Ministerio de Industria y Energía (MINER) el pasado mes de abril, y que sirvió para afianzar la tendencia al alza del sector, que se encontraba en un momento inestable a principios de año.

En este contexto, donde no es descartable que el crecimiento de la demanda se agoste, la industria española –del lado de la oferta– cuenta, además, con una serie de especificidades estructurales que pueden lastrar aún más sus posibilidades de despegue.

El crecimiento de la industria se ha explicado en esta última etapa, y hasta ahora, fundamentalmente por una ganancia de competitividad vía reducción de costes, que permitió la devaluación, la reducción de los tipos de interés y un importante ajuste salarial y de plantillas. Además, este crecimiento se ha canalizado a través de las exportaciones, cuyo aumento se ha localizado fundamentalmente en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, este modelo de competencia se ha agotado y a partir de ahora se desarrollará en otros términos y sobre otros mercados.

En efecto, si se confirma la recuperación de las economías europeas, la competencia volverá a desarrollarse en sus mercados domésticos y el Mercado Interior comunitario ganará mayor protagonismo. La competencia tendrá entonces que retornar a los patrones propios de los consumidores de los países desarrollados, con

un mayor nivel de renta. Es decir, los componentes intangibles de las mercancías (calidad, diferenciación productiva, tecnológica o comercial, etc.) ganarán peso frente a los precios, como agentes discriminadores de las decisiones de consumo.

La industria española con menor capacidad que sus socios europeos para competir sobre estos *nuevos factores de competencia*, continuará perdiendo terreno. Esta tendencia ya se puso de manifiesto cuando, tras la entrada en la Comunidad se comprobó, contrariamente a lo esperado, que la industria perdía terreno en los intercambios comerciales de aquellas ramas en las que existían claras ventajas comparativas en términos de coste.

Pero, incluso, en lo que a los precios se refiere, se viene registrando en el último período, un aumento el Índice de Precios Industriales (IPRI), que va más allá de la repercusiones que habría tenido la devaluación en el precios de los productos importados y que se localiza sobre todo en el sector de las manufacturas (ver gráfico nº4). Este aumento de los precios industriales no parece tener otra explicación, que el intento de apropiación de un crecimiento incipiente por parte de algunas industrias donde no está operando la competencia, lo que puede terminar truncándolo.

La industria española suma, además, otra serie de carencias estructurales que se resumen a continuación y que empeoran igualmente su posicionamiento relativo frente a las industrias europeas:

- Un crecimiento dependiente, que va más allá de la progresiva interdependencia de las economías de la Unión. La industria española es incapaz de satisfacer determinadas demandas que incorporan un alto valor tecnológico y que se sitúan en los sectores de demanda fuerte, que, lógicamente, cada vez tienen más peso sobre el conjunto de la demanda.
- Las empresas industriales destinan muy pocos recursos a la Investigación y Desarrollo (I+D). Las multinacionales extranjeras, las empresas públicas y las Administraciones Públicas son los principales artífices de este tipo de gastos. El porcentaje de éstos en relación al PIB, ha ido, asimismo, reduciéndose en el último período ⁽³⁾. España ha llegado a gastar en I+D, en términos relativos, menos que algunos de los nuevos países industrializados del sudeste asiático, donde, dicho sea de paso, se realiza una importante actividad de orientación del desarrollo industrial sectorial, por parte de los poderes públicos.
- La formación es igualmente un apartado poco considerado por las empresas industriales y que, sin embargo, es cada vez más importante para el desarrollo de una industria moderna, que compita no sólo sobre costes de producción. A ello se suma el alto grado de sustitución de empleo fijo por temporal, que se

³.- Para un tratamiento más detallado ver, *PGE I+D 1995: Más de lo mismo*. Octubre, 1994. Alicia Durán. Comisión Confederal de Ciencia y Tecnología de CC.OO.

ha dado en el último período en este sector y que dificulta la formación continuada.

La reciente introducido del contrato de aprendizaje, intenta conciliar temporalidad con formación. Pero lo cierto es que, su inadecuado diseño, se viene a unir a la fuerte tendencia hacia la temporalidad del empleo, que muestra la industria española y el aparato productivo, en general. De ello se derivan importantes efectos negativos, porque, a largo plazo, fomenta tendencias hacia la especialización en actividades subsidiarias de procesos productivos más generales –dependientes del exterior– que son las que primero se ajustan en las etapas de crisis. Y porque, a corto plazo, facilita la aparición de negocios transitorios al calor de las etapas de fuerte crecimiento, lo que evita una asignación más productiva de los recursos.

– Una importante presencia de capital extranjero multinacional en la industria española. La venta del patrimonio empresarial nacional ha podido reportar, en alguna medida, mejoras en la capacitación tecnológica de la industria. Ahora bien, en muchos otros casos ha supuesto simplemente la compra de canales de distribución y el desmantelamiento de la actividad productiva nacional originaria.

Hoy a nadie se le escapa la importancia de la localización nacional de los centros de decisión de los grandes grupos industriales. No sólo porque de esta manera se puede influir para que los posibles ajustes se difieran hacia otros países sino también porque estos centros vienen acompañados de los laboratorios de I+D y las fases del proceso productivo que incorporan más valor añadido.

– La oferta productiva industrial está muy atomizada en empresas pequeñas, lo que dificulta el aprovechamiento de las economías de escala que permite un mercado más amplio. Existen muy pocos grupos industriales de capital nacional. Aunque, los más importantes están en manos públicas, las necesidades financieras del Estado están llevando a su privatización y desmembramiento.

El Ministerio de Industria y Energía promueve, por otro lado, políticas de cooperación entre pequeñas y medianas empresas (PYMES) para combatir la atomización y aumentar sus posibilidades ante la realización del Mercado Interior. Sin embargo, éstas fracasan porque los acuerdos de cooperación no tienen continuidad en el tiempo, como consecuencia de la falta de integración vertical de estas políticas, dentro de un marco sectorial ⁽⁴⁾.

⁴.- Para más detalles sobre este tema ver, *Iniciativa PYME de desarrollo industrial 1994-1999, una valoración*. Agosto, 1994. Carlos Martín Urriza. Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. Doc. nº20.

Por último, a pesar de estas carencias estructurales, la recuperación de la industria y, en particular, del empleo industrial, va a ser especialmente necesaria en la segunda mitad de los noventa. Aunque como se han visto, las bases de la industria nacional para afrontar la salida de la crisis no son muy sólidas, el ajuste previsible en los servicios (transportes, comunicaciones, energía, o, incluso, servicios públicos) inherente a la liberalización, que se alienta desde la Comisión Europea, requerirá un esfuerzo compensador por parte de la industria, al menos a medio plazo. De aquí la importancia –entre otras razones– de contar con una estructura industrial sólida o, al menos, con una política industrial que la fomente.

Balance de la crisis industrial.

Las cautelas recogidas en los apartados anteriores, plantean dudas razonables sobre si efectivamente la recuperación industrial es verdadera y sus bases sólidas. Por tanto, parece más conveniente, al menos hasta que los datos de coyuntura no despejen esas dudas, continuar hablando de crisis, aunque inmediatamente se le añada el adjetivo de remitente.

El balance parcial, por tanto, que se puede hacer a fecha de hoy, de la crisis industrial presenta las siguientes características:

1º.– Ésta tiene un marcado carácter industrial, que se comprueba en una caída de la actividad en este sector, superior al del resto de la economía (ver gráfico nº5). Asimismo, el ajuste que está sufriendo la industria es el más duro registrado en los últimos quince años, tanto si se analiza desde el punto de vista de la actividad como del empleo (ver gráficos nº1, nº2 y nº3).

2º.– La crisis está suponiendo un nuevo ajuste estructural de la capacidad productiva industrial; en una industria ya de por sí pequeña, cuando se compara en términos *per cápita* con la de los países europeos centrales. Asimismo, conviene anotar que la industria no creció con la intensidad acostumbrada durante la etapa expansiva pasada, en comparación a otros momentos ascendentes del ciclo (ver gráfico nº5). Esto puede ser consecuencia de las dificultades que tiene la industria española para especializarse en sectores que presentan un crecimiento más dinámico de la demanda.

3º.– La intensidad de la crisis es mayor en España que en el resto Europa, en su fase de entrada (o descendente). Por el contrario, en su fase de salida (o remitente), la recuperación de la crisis está siendo menos intensa que en Europa (ver gráfico nº6).

Para terminar, puede perfilarse brevemente la dirección que debería adoptar la política económica en general para facilitar la salida de la crisis y afianzar las bases de la recuperación.

La necesidad de combinar de manera coordinada, la política monetaria y presupuestaria para conseguir efectos con capacidad de alterar la tendencia de los mercados, ha sido la gran enseñanza –en el ámbito económico– de finales de los ochenta y principio de los noventa. El papel solitario de una política monetaria restrictiva, se ha demostrado insuficiente para contener los desequilibrios macroeconómicos básicos, como consecuencia de la cada vez mayor complejidad e internacionalización de los mercados financieros y del, paralelamente, carácter expansivo del gasto público.

Si ésta es una enseñanza válida del pasado, no puede dejar de serlo también ahora para la recuperación. La política monetaria es, por tanto, insuficiente para afianzar la recuperación y el gasto público debe apoyarla.

La respuesta de la Unión Europea fue en principio coherente con este razonamiento. El Libro Blanco de Delors apostó por una opción keynesiana coordinada entre todos los países miembros para salir de la crisis, que además –por el carácter de sus proyectos– redundaría en una mayor integración de las economías europeas. A pesar de su aprobación genérica, el Consejo de Ministros de Economía (ECOFIN) frustró su plasmación práctica eliminando sus bases expansivas y dejando sólo las que suponían un ajuste.

En consecuencia y en resumidas cuentas, en el apartado de reformas coyunturales, se recortó el gasto público y, en el de reformas estructurales, se flexibilizó el mercado de trabajo, precarizando el empleo. Es decir, se decidió amortizar la crisis sobre la base del reparto desigual e insolidario de sus costes.

El mimetismo de las fórmulas europeas y su profundización han sido la tónica de la política económica española. Así por ejemplo, el mercado de trabajo español ha conocido la reforma más amplia y profunda del ámbito comunitario.

No obstante, se han dado, aunque marginalmente, programas que puntualmente han intentado recomponer la demanda. Por ejemplo, en la industria, el Plan RENOVE han conseguido apoyar la salida de la crisis del sector del automóvil, cuando éste se encontraba en un momento inestable. Además, no parece estar teniendo consecuencias negativas sobre el saldo exterior, que es el mayor problema que pueden presentar este tipo de programas (que el efecto expansivo del gasto se escape vía importaciones).

Esto es, asimismo, indicativo de que se puede desarrollar una política presupuestaria que ayude a la recuperación de la industria (y de la economía en su conjunto), a pesar de la orientación restrictiva de la política europea que, obviamente, limita los márgenes de actuación de la política económica nacional.

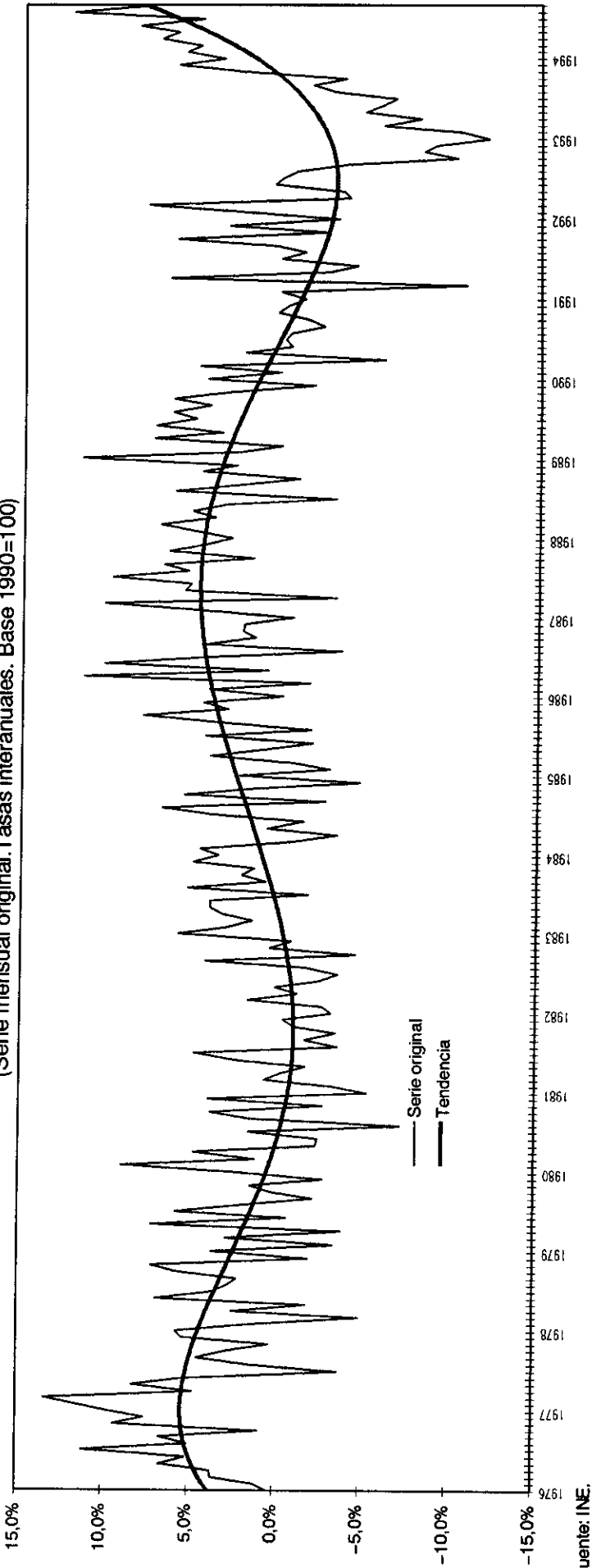
Estos programas deben articularse sobre la base de una política industrial activa, que se concrete en planes de actuación sectorial, cuya puesta en marcha el

Gobierno ha aparcado desde el fallido intento del anterior titular del Ministerio de Industria y Energía, de publicar un Libro Blanco sobre la industria.

GRÁFICOS

GRÁFICO Nº1

ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
(Serie mensual original. Tasas interanuales. Base 1990=100)

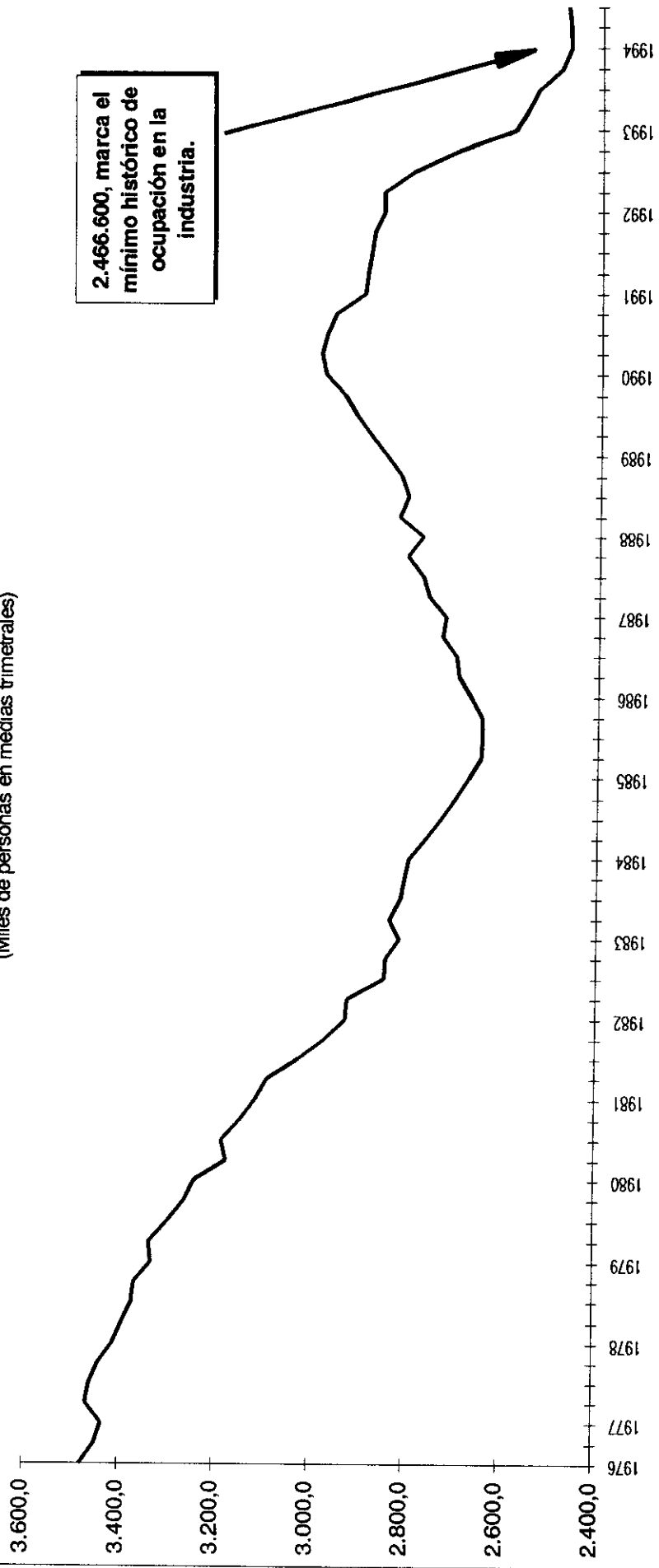


Fuente: INE.

GRÁFICO Nº2

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN EN LA INDUSTRIA¹

(Miles de personas en medias trimestrales)



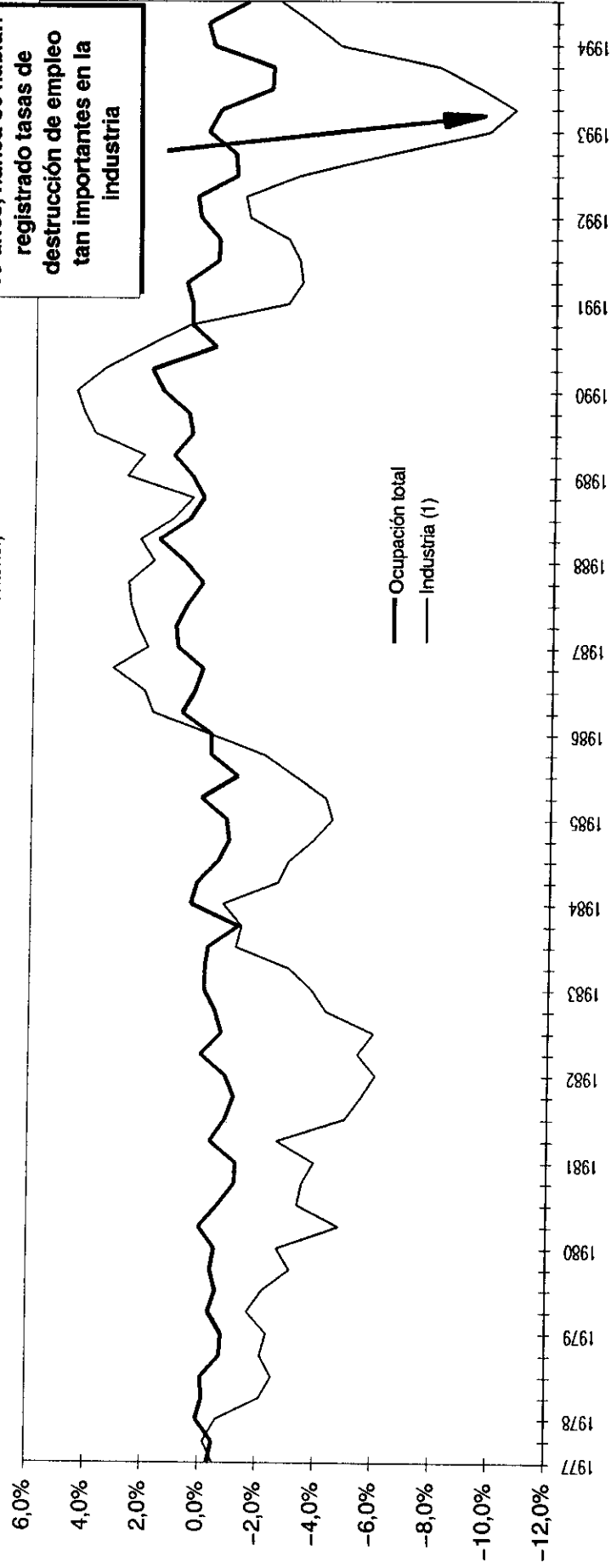
Fuente: EPA serie homogénea, Mº Economía y Hacienda.

(1): Sin construcción.

GRÁFICO Nº3

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN

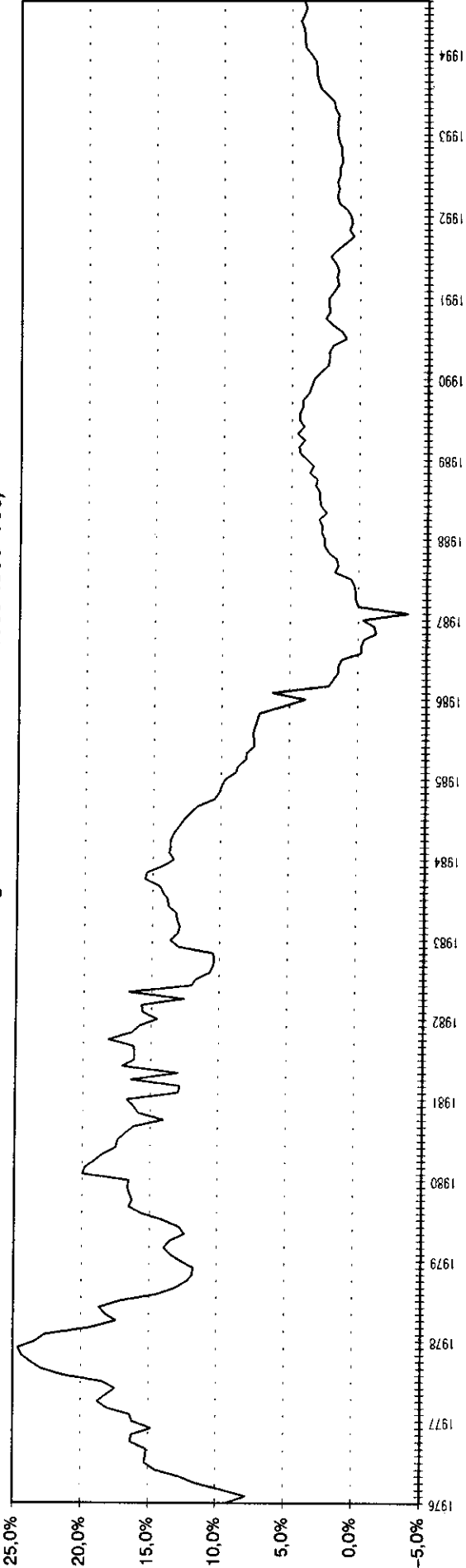
(Tasas de variación sobre el trimestre del año anterior)



Fuente: EPA serie homogenea. Mº de Economía.

GRÁFICO Nº4

ÍNDICE DE PRECIOS INDUSTRIALES
(Serie mensual original. Tasas interanuales. Base 1990=100)



Fuente: INE.

GRÁFICO Nº5

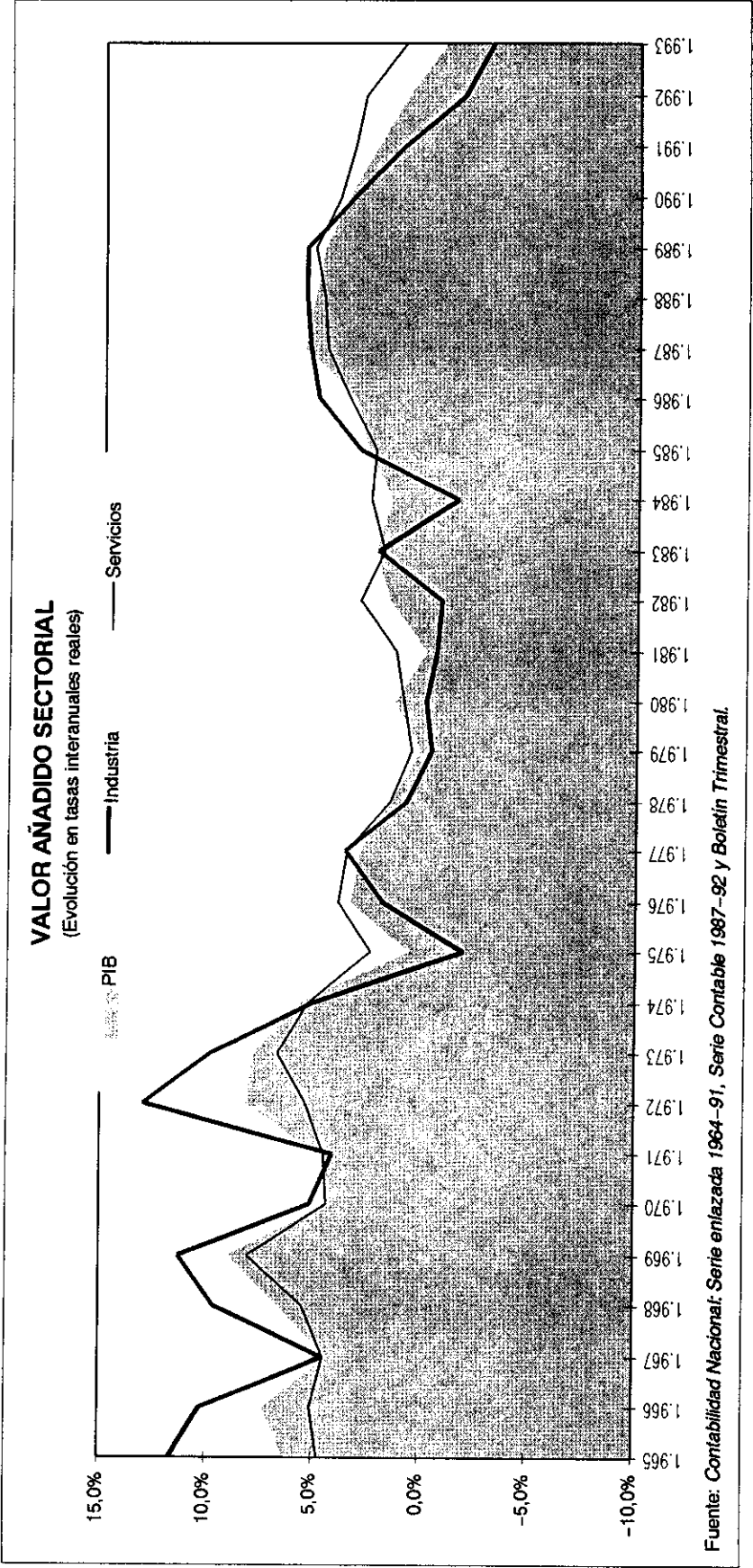


GRÁFICO Nº6

COMPARACIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA CRISIS EN LA INDUSTRIA
(índice anual de producción industrial, 1985=100)

