

El factor empresarial i l'estructura productiva

Josep Lladós Masllorens

PID_00238148

Temps mínim previst de lectura i comprensió: **5 hores**



Índex

| | |
|---|-----------|
| 1. El factor empresarial..... | 5 |
| 1.1. La transcendència de la dimensió empresarial | 5 |
| 1.2. La internacionalització de les activitats empresarials | 12 |
| 1.3. L'estructura de la propietat, la governança i el disseny organitzatiu | 17 |
| 2. L'estructura productiva..... | 23 |
| 2.1. Una transformació productiva sensible | 23 |
| 2.2. El sector primari | 24 |
| 2.3. El sector industrial | 30 |
| 2.3.1. Deficiències intrínseques al model d'industrialització | 31 |
| 2.3.2. Efectes de l'obertura exterior | 34 |
| 2.3.3. La producció d'energia | 38 |
| 2.4. La construcció | 44 |
| 2.4.1. La inestabilitat dels preus de l'habitatge | 48 |
| 2.5. Els serveis | 50 |
| 2.5.1. Expansió i transformació de les activitats de serveis | 52 |
| 2.5.2. L'aparició d'una inflació dual | 56 |

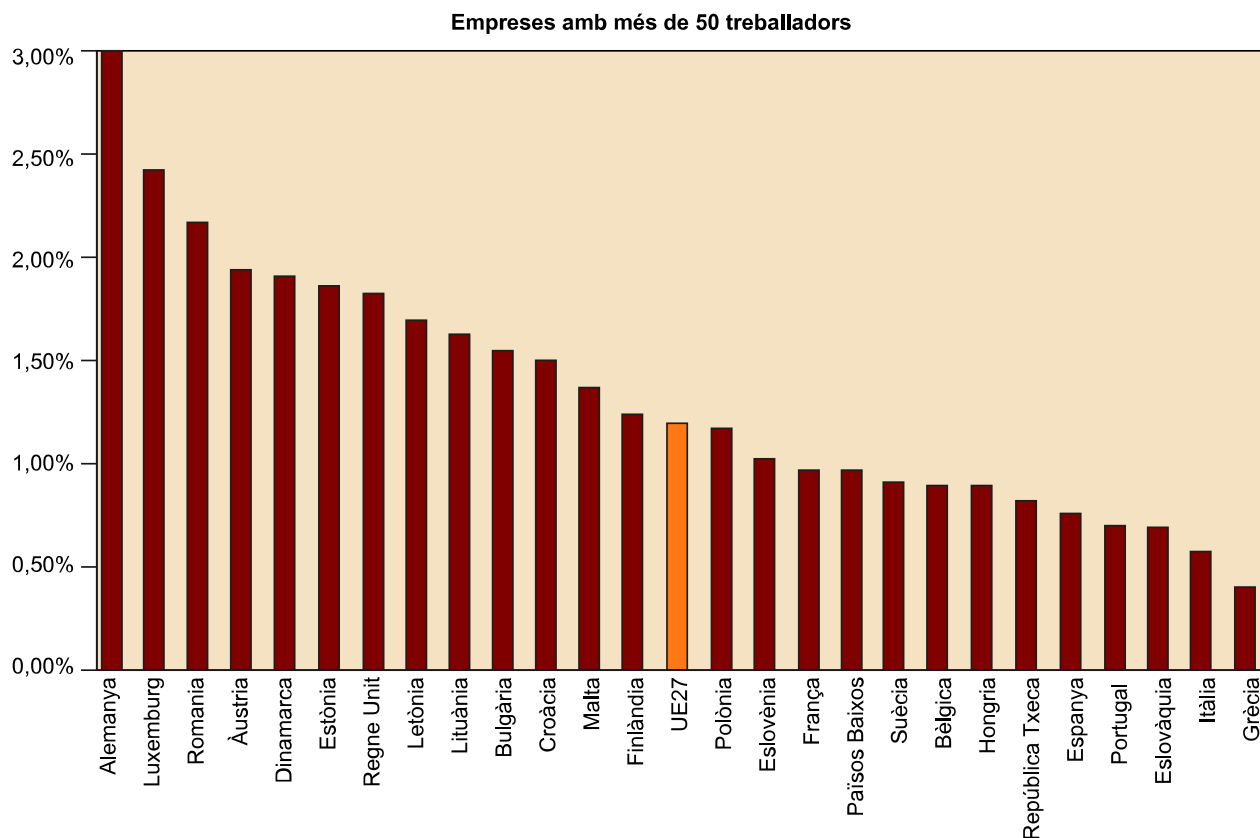
1. El factor empresarial

El teixit empresarial és un factor essencial per al progrés econòmic d'una societat, com a generador d'ocupació, agent inversor i origen d'innovacions. I malgrat que algunes comunitats autònomes espanyoles presenten taxes d'emprenedoria equiparables a les economies europees més dinàmiques, l'estructura empresarial espanyola actual esdevé un handicap per a la millora del potencial de creixement de l'economia.

Aquest contrasentit aparent es deu a diferents dèficits estructurals que estan relacionats amb la dimensió, el disseny organitzatiu i el grau d'internacionalització de les empreses espanyoles. Tots ells, conjuntament, afecten i condicionen els seus resultats econòmics, el seu nivell de productivitat i el seu desenvolupament potencial.

1.1. La transcendència de la dimensió empresarial

L'estructura empresarial espanyola es caracteritza pel gran predomini de petites i mitjanes empreses. Si bé la presència de societats amb dimensió reduïda és abundant en totes les economies del nostre entorn proper, en el cas espanyol la grandària mitjana de les empreses és substantivament inferior. Espanya és un país amb un teixit empresarial configurat per petites i mitjanes empreses, i la major part d'elles són microempreses amb menys de deu treballadors. En conseqüència, el pes relatiu de les grans empreses a Espanya és molt més petit que la mitjana europea. A més, aquesta dimensió empresarial més petita és característica de tots els sectors productius de l'economia espanyola.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

L'anàlisi internacional ens posa de manifest una relació estreta entre la dimensió empresarial, els nivells de productivitat, el grau d'internacionalització i el lideratge tecnològic d'una economia.

Les empreses de més grandària, en general, tenen més oportunitats per assolir nivells de productivitat elevats. Hi ha diferents motius que expliquen aquest millor rendiment:

- La seva capacitat més gran per finançar i impulsar inversions en capital físic.
- La seva capacitat més gran per atraure i retribuir adequadament la mà d'obra més qualificada.
- La seva facilitat més gran per impulsar internament plans de formació del capital humà.
- La seva capacitat més gran per explotar economies internes d'escala i varietat.
- La seva millor posició per estar presents en els mercats internacionals.
- La seva capacitat més gran per fragmentar la seva cadena de valor invertint en l'estranger.
- La seva facilitat més gran per impulsar de forma sistemàtica activitats d'R +D+I.

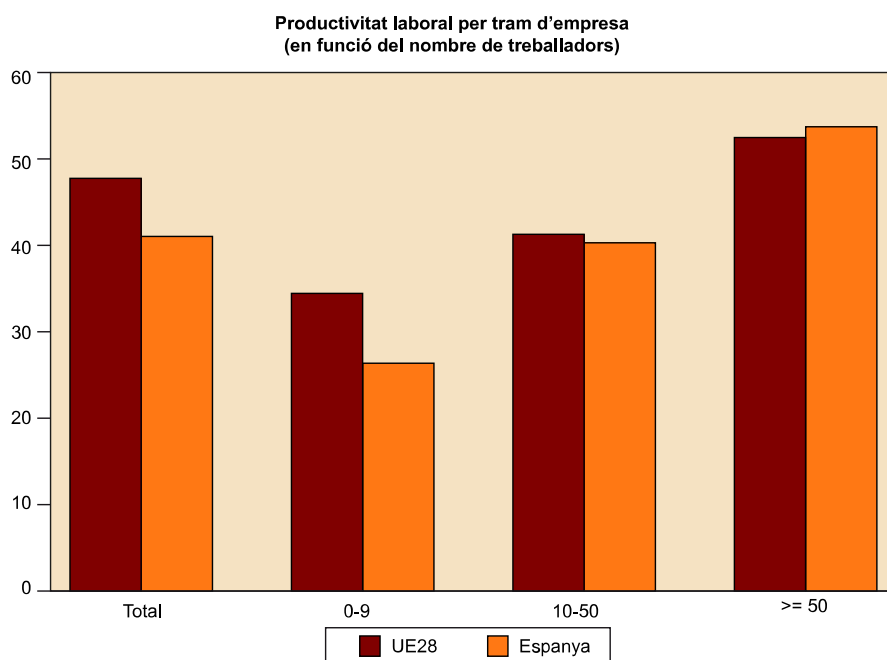
D'aquesta manera, en les comparacions internacionals les empreses més grans són les que ofereixen, en general, millors resultats en termes de productivitat laboral, una propensió a exportar més elevada, més activitat d'R+D+i i millors resultats de les innovacions introduïdes.

| | Empreses > 200 treballadors | Empreses <= 200 treballadors |
|--|---------------------------------------|--|
| Productivitat laboral (milers euros) | 46,5 | 77,4 |
| % empreses amb activitats d'R+D+i | 23,9 | 72,8 |
| % inversió en R+D+i | 0,6 | 1,7 |
| Inversio R+D per treballador (euros) | 5.815,2 | 9.097,9 |
| Mitjana R+D per empresa (milers euros) | 74,6 | 5.248,6 |
| % empreses amb innovacions de producte | 11,1 | 36,8 |
| % empreses amb innovacions de procés | 25,3 | 54,4 |
| % empreses amb innovacions en mètodes organitzatius | 16,5 | 37,5 |
| % empreses amb innovacions en comercialització | 15,3 | 28,4 |
| Activitats formació en TIC (% empreses) | 13,2 | 46,7 |
| Activitats formació tècnica (% empreses) | 16,6 | 63,6 |
| Amb domini propi d'internet (% empreses) | 81,2 | 89,3 |
| Vendes per internet a consumidors (% empreses) | 11,1 | 9,0 |
| Vendes per internet a altres empreses (% empreses) | 9,6 | 18,9 |
| % despeses publicitat sobre vendes | 0,7 | 1,6 |
| Finançament per entitats de crèdit sobre fons aliens | 29,6 | 19,8 |
| Cost mig deute llarg termini amb entitats de crèdit | 4,5 | 3,9 |
| Cost mig deute curt termini amb entitats de crèdit | 4,4 | 3,8 |
| Immobilitzat total net sobre actiu | 36,7 | 42,1 |
| Immobilitzat material per treballador (milers euros) | 171,7 | 281,4 |
| Esforz inversor (inversions/vendes) | 2,0 | 3,5 |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

Evidentment, les petites i mitjanes empreses poden assolir resultats similars o superiors explotant els avantatges de flexibilitat, adaptabilitat i resposta ràpida, que són característics de la seva dimensió, però, per un procés d'assignació eficient dels recursos, el seu èxit necessàriament les acabarà conduint a una evolució cap a una dimensió més gran.

D'aquesta manera, l'escassa presència de grans empreses dificultaria l'avenç en la productivitat agregada de l'economia. De fet, si s'analitza el rendiment productiu de les empreses segons la seva dimensió, es pot observar com la productivitat de la mitjana i gran empresa espanyola és molt similar a les seves col·legues europees. En canvi, les diferències en els trams de menys grandària són molt més acusades i duradores en el temps.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Aquesta persistència obliga a reflexionar sobre les causes que impedeixen a les empreses de dimensió més petita aprofitar els seus avantatges comparatius per desenvolupar-se profitosament i esdevenir organitzacions de grandària superior. Aquestes barreres podrien tenir tant un caràcter intern, vinculat a la capacitat d'adaptar-se als canvis tecnològics i a impulsar les transformacions organitzatives complementàries que són necessàries per assolir un seu millor rendiment, com també extern, relacionat amb l'entramat institucional i organitzatiu on es desenvolupa l'activitat econòmica.

En sostenir-se en el temps, la dimensió relativa més petita de les empreses espanyoles en comparació amb els seus principals socis comercials és un llast per a la millora de la productivitat agregada de l'economia, i dificulta sensiblement les opcions de competitivitat en els mercats internacionals. La clau de volta

perquè la demografia empresarial ajudi a sostenir i expandir-se l'estructura econòmica d'Espanya no seria, doncs, tant la creació d'empreses com el seu creixement.

Hi ha diferents arguments que ens ajuden a comprendre les causes d'aquesta deficiència estructural de l'economia espanyola.

En primer lloc, la presència més gran de petites i mitjanes empreses podria ser el resultat d'una especialització productiva desfavorable. Òbviament, hi ha activitats que es desenvolupen més fàcilment per part d'empreses petites, com també n'hi ha d'altres que requereixen grans inversions per al seu bon desplegament. Però aquesta explicació és poc adequada al cas espanyol, ja que l'estructura productiva actual és molt similar a la de les principals economies europees, mentre que en canvi la diferència en les característiques del teixit empresarial és molt apreciable. De fet, els fluxos intensos d'inversió directa exterior entre socis comunitaris que han caracteritzat la incorporació d'Espanya al procés d'integració europea van apropar sensiblement les estructures productives. Aquesta justificació tindria, per tant, més importància en el passat que no en l'actualitat.

A més, les diferències en la dimensió empresarial entre Espanya i els seus socis no es corresponen tant amb diferències entre sectors productius, com sobretot amb diferències en la dimensió mitjana de les empreses dins de cadascun dels sectors productius. Més que contribuir al creixement de les empreses de dimensió més petita, en cada sector el procés de reassignació de recursos productius s'orienta cap a millorar l'eficiència de les empreses més grans. Cal cercar, doncs, explicacions complementàries de caràcter més transversal.

Un segon grup d'arguments estaria relacionat amb l'orientació estratègica de les empreses que es creen. És a dir, amb les característiques intrínseques i els resultats de l'activitat d'emprenedoria a l'economia espanyola.

En el passat, l'escassa dimensió del mercat intern podia dificultar el creixement de la dimensió de les empreses, a causa de la renda per càpita més petita, de l'escassa densitat de població, de la connectivitat i articulació ineficient entre els principals nuclis de població i activitat econòmica i de la presència de mercats locals poc integrats i, en alguns casos, segmentats. Amb el progrés econòmic observat en els darrers trenta anys, aquestes restriccions han deixat de ser tan rellevants. La renda per càpita ha millorat sensiblement, la xarxa d'infraestructures de transport i comunicacions ha millorat sensiblement i el grau d'internacionalització de l'economia ha crescut de forma notable.

Amb tot i això, quan es comparen les empreses de nova creació a Espanya amb els seus socis europeus s'observa com estan menys capitalitzades, presenten un nivell d'inversió tecnològica més petit, ofereixen un producte o servei menys innovador i s'orienten poc cap als mercats internacionals. Aquesta menor presència d'empreses amb vocació global i lideratge tecnològic probable-

ment respon tant a deficiències en la provisió de capital risc per als projectes emprenedors amb més potencial de creixement, com també a factors vinculats a l'entorn social i educatiu que condicionen les aspiracions i comportaments de l'emprenedor. El resultat d'aquesta menor ambició és que les empreses més petites i joves es veuen sovint més exposades a les pertorbacions econòmiques, ja que no només pateixen les crisis de caràcter global o internacional, sinó que també es veuen més afectades per les crisis de naturalesa local o regional, el que dificulta la seva consolidació i creixement. La rotació d'empreses és, doncs, més elevada entre el col·lectiu de petites empreses espanyoles, que mostren una taxa de supervivència menor.

Aquests elements, que dificulten la consolidació i, sobretot, el creixement empresarial, tenen molt a veure amb un tercer grup d'arguments: els que estan relacionats amb la qualitat de les institucions i les regulacions dels mercats, tant de productes i serveis com també de recursos productius.

En l'àmbit de la regulació, cal ser conscients que l'evolució de la dimensió empresarial està afectada també pel grau de competència en els mercats. Els nivells de competència evolucionen d'acord amb l'entrada i sortida d'empreses i els seu nivells de desenvolupament competitiu. Però també ho fan condicionades a quines siguin les regulacions existents. En aquest sentit, el marc regulador a Espanya sovint ha incidit negativament en el creixement de la dimensió empresarial. Les limitacions derivades d'una dimensió escassa s'han fet sentir amb més intensitat a mesura que l'obertura econòmica a l'exterior i la globalització de la competència es feien sentir, el que ha donat lloc progressivament a un procés de fusions i adquisicions entre empreses que també ha estat característic de totes les economies desenvolupades. En el cas espanyol, però, aquest procés de transformació organitzativa ha estat protagonitzat principalment per les empreses més grans i ha vingut de la mà dels antecedents de processos previs de privatització poc amatents a la liberalització dels mercats i la promoció de la competència. D'una banda, les grans empreses han abraçat les estratègies d'integració o absorció, amb l'objectiu de protegir la seva posició en el mercat intern i encarar en millors condicions la creixent competència exterior. De l'altra, el sector productiu espanyol també es caracteritza per un entramat de relacions comercials i de propietat entre entitats del sistema financer, empreses industrials i de l'energia, negocis relacionats amb la construcció i companyies de telecomunicacions, el que ha donat lloc a la presència de grans grups amb interessos creuats i objectius compartits. Aquest procés d'arrels històriques va agafar una nova embranzida amb els processos de privatització de les empreses públiques majoritàriament iniciats en la dècada dels noranta, que sovint transferiren en la pràctica posicions de domini de mercat a mans privades, afavorint indirectament aquests entramats a la recerca de crear nuclis estables d'accionistes. Les deficiències en el disseny dels mecanismes de promoció de la competència en aquests mercats van consolidar aquests poders econòmics.

Tot i la concentració creixent del mercat i el ràpid creixement de la dimensió d'aquestes empreses, la renovació del mapa empresarial espanyol no estaria induint, doncs, més presència de grans empreses espanyoles, per les dificultats per assolir una dimensió eficient que permeti una competència efectiva davant dels grans operadors existents en el mercat.

Alhora, el marc regulador tampoc no aconsegueix incentivar el creixement d'algunes empreses. En la mesura que els costos administratius o les càrregues i tràmits fiscals són proporcionalment més elevats i onerosos per a les empreses que superen un determinat llindar de dimensió, part del teixit productiu no considera prou atractius els avantatges associats a més grandària per afrontar una exigència normativa més gran i prescindir d'alguns beneficis dissenyats per a les empreses de dimensió més petita. Les exigències de més inspecció, provisió d'informació, fiscalització i auditoria externa o la pèrdua de bonificacions fiscals i la contractació laboral serien exemples paradigmàtics de com la demografia i estructura empresarial poden veure's distorsionades per aspectes relacionats amb la regulació. Regulacions que no afavoreixen una competència més gran acostumen a originar mercats duals, amb empreses dominants de grans dimensions juntament amb una àmplia miriada d'empreses petites i menys productives que atenen segments concrets del mercat, preferentment intern, i que tenen escassos incentius econòmics per expandir sensiblement les seves activitats.

Des del vessant institucional, la provisió d'incentius adequats i el correcte funcionament de les institucions també pot afectar el potencial de creixement de les empreses. L'encert de les polítiques públiques, pel que fa a la seva adequació a les necessitats del teixit empresarial, pot influir en la dimensió mitjana resultant de les unitats productives. La regulació del mercat laboral, la política de foment a l'R+D+I, la difusió tecnològica cap a les petites i mitjanes empreses, la qualitat dels serveis proveïts per les administracions públiques, l'eficiència de les gestions burocràtiques i administratives, la seguretat jurídica o el funcionament del sistema judicial incideixen en el desenvolupament empresarial i la predisposició a les inversions i l'adopció de riscos pels seus gestors i propietaris. La posició de l'economia espanyola en els rànquings internacionals sobre la creació d'empreses i facilitats per fer negocis és molt inferior a la posició ostentada pels seus principals socis comercials, evidència de l'existència d'un apreciable marge de millora disponible en l'àmbit regulatori.

| | Rànquing Doing Business 2016 Facilitats per obrir un negoci | |
|--------|--|-----------------|
| | Nombre països | Posició Espanya |
| Global | 189 | 82 |
| OCDE | 32 | 28 |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Banc Mundial.

Un quart factor, potencialment determinant de la dimensió empresarial, és l'accés al capital humà. El creixement d'una organització requereix talent empresarial no només en l'alta direcció, sinó també en el nivell dels comandaments intermedis. La disponibilitat és escassa en les economies on l'estructura empresarial està molt dominada per petites empreses de baixa productivitat, perquè l'experiència és més petita, el prestigi social és escàs i sovint la cultura predominant no estimula ni promou aquestes ocupacions. El dèficit s'agreuja pel fet que la gran empresa capta la part més gran del treball més qualificat, i sovint ofereix les remuneracions més atractives. La dificultat es fa més gran quan el capital humà disponible està poc predisposat a emprendre i adoptar riscos, o quan els emprenedors tenen poca vocació d'impulsar els projectes amb més potencial de creixement. Alguns d'aquests elements poden influir en el teixit empresarial espanyol.

Finalment, el creixement potencial de les empreses està directament influenciat per l'accés al finançament. L'expansió empresarial requereix sovint nous recursos productius, tecnològics i humans. Les empreses de dimensió més petita no només disposen de menys capacitat per generar recursos propis que estiguin disponibles per al finançament d'una expansió important de les seves activitats: també tenen més dificultats per accedir als mercats de capitals en les mateixes condicions i costos que les grans empreses. El potencial de les petites i mitjanes empreses per a respondre als requeriments d'aval, garanties jurídiques i hipotecàries i provisions d'informació comptable i financera detallada és evidentment inferior que en el cas de les grans corporacions, de manera que afronten una percepció de més risc per part de l'oferent de crèdit, fet que es transforma en unes condicions econòmiques molt menys favorables. Aquestes dificultats per accedir a finançament bancari o capital risc agreuja un cercle viciós que impedeix el creixement de dimensió per manca de capital financer, i alhora fa més escàs i car el finançament disponible, a causa de la seva dimensió reduïda. El biaix en detriment de les iniciatives emprenedores més arriscades és característic del sistema financer espanyol, i té en l'oferta de capital risc el seu exponent més important, amb una presència molt inferior en comparació amb les altres economies europees. Precisament, en les fases inicials de desenvolupament de les empreses més es necessita finançament extern per assolir una dimensió adequada. La insuficiència flagrant d'aquesta tipologia de capital financer per atendre degudament projectes de més risc, però també potencial de rendibilitat més elevat, condiona i acaba limitant el recorregut posterior de la iniciativa empresarial.

1.2. La internacionalització de les activitats empresarials

L'orientació de l'empresa espanyola cap als mercats internacionals fou impulsada pel desmantellament gradual dels obstacles proteccionistes i l'obertura total del mercat interior a la competència internacional, que va acompanyar la

seva incorporació a la Comunitat Econòmica Europea i posteriorment la creació del mercat únic europeu. Des d'aquell moment, els intercanvis comercials i amb l'exterior han mostrat un comportament molt expansiu.

Evidentment, la dimensió empresarial també està associada amb la internacionalització, perquè l'impuls d'estratègies exportadores requereix sovint una grandària mínima d'activitat productiva. La comparació internacional ens posa de manifest que a mesura que augmenta la dimensió empresarial, també ho fa el nombre d'empreses exportadores. Alhora, també creix la propensió a exportar. És a dir, no només hi ha més empreses grans que exporten que petites: les grans destinen una part proporcionalment més important de la seva producció als mercats exteriors, i són les més orientades cap als mercats internacionals.

Aquesta exigència de dimensió mínima eficient encara es fa més evident en el cas que la internacionalització se sustenti en la inversió directa exterior. Les empreses més grans tenen comparativament un nombre de filials a l'estranger més elevat.

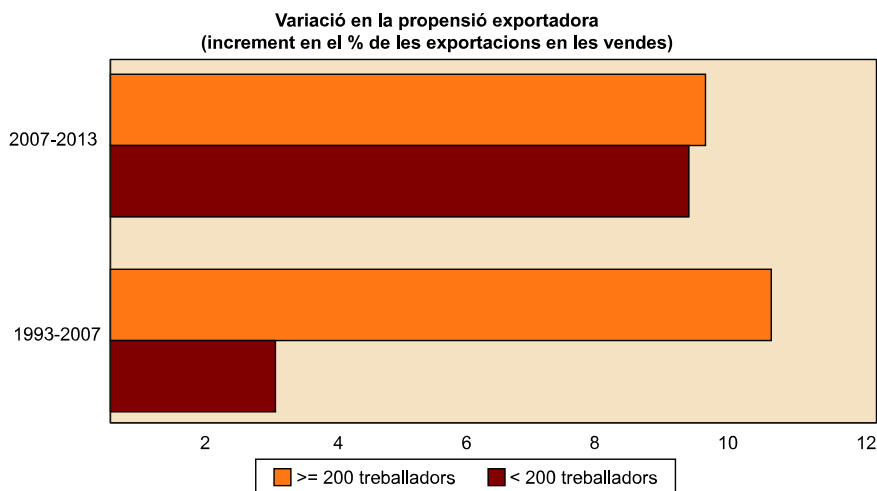
Estructura empresarial Espanya 2013

| | Empreses > 200 treballadors | Empreses <= 200 treballadors |
|---|---------------------------------------|--|
| % empreses exportadores | 64,0 | 95,0 |
| Propensió exportadora (exportacions/vendes) | 21,9 | 43,4 |
| % empreses importadores | 61,4 | 96,9 |
| Propensió importadora (importacions/compres) | 8,8 | 18,4 |
| Participació en capital d'empreses a l'estranger (% empreses) | 8,2 | 37,9 |
| El mercat exterior és el principal | 9,6 | 16,9 |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

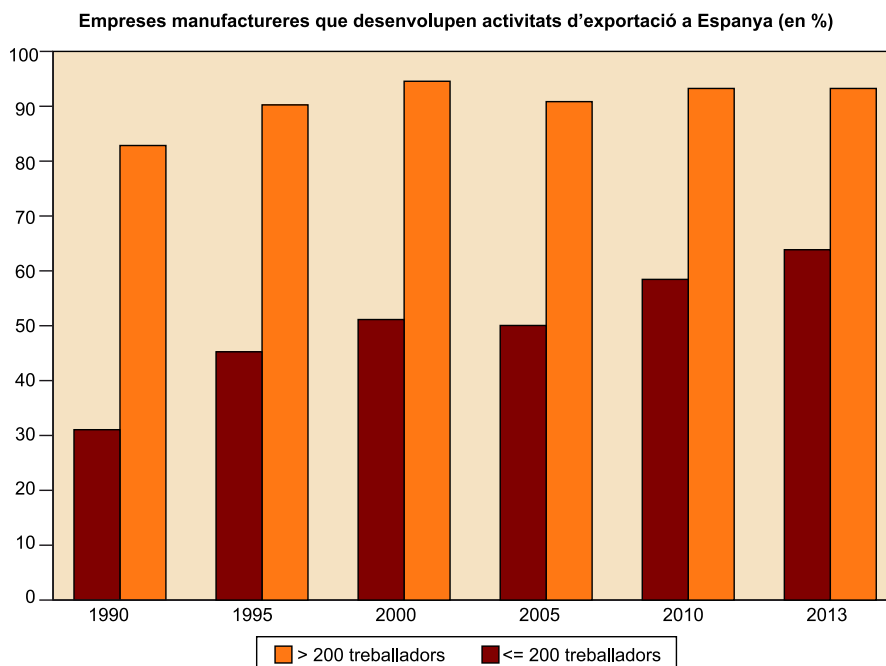
De tota manera, la progressió de les exportacions procedents de les empreses espanyoles s'explica pel creixent protagonisme dels mercats exteriors en tot el teixit productiu. Actualment, gairebé la totalitat de la gran empresa industrial és exportadora, així com dues tercers parts de les petites i mitjanes empreses manufactureres. Aquest resultat és la conseqüència d'una evolució molt positiva tant durant la dècada dels anys noranta com al llarg de la crisi financera, si bé amb unes característiques distintives. La propensió a exportar creix sensiblement durant els anys de bonança econòmica, contribuint a allargar la durada del cicle econòmic expansiu. Aquest protagonisme, però, recau essencialment en les empreses de dimensió més gran, que augmenten en més de

deu punts la seva propensió a exportar. L'orientació cap als mercats exteriors és més intensa per a les empreses de dimensió més petita, que atenen preferentment la demanda interna.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

Així, durant aquest llarg període expansiu, cada cop més petites i mitjanes empreses s'incorporen a l'exportació, però el mercat intern continua sent la principal destinació de la seva producció. L'escenari es modifica radicalment com a resultat de l'impacte sever de la crisi financera en una demanda interna restringida per la destrucció d'ocupació, les rebaixes salarials i l'elevat endeutament familiar. L'atonía del mercat interior va esdevenir un incentiu poderós per a la recerca de nous mercats a l'exterior. Així, durant els anys de crisi s'ha incorporat a l'activitat exportadora una part creixent del teixit productiu del país, i les petites i mitjanes empreses han incrementat la seva propensió exportadora al mateix ritme que ho han continuat fent les grans empreses industrials.

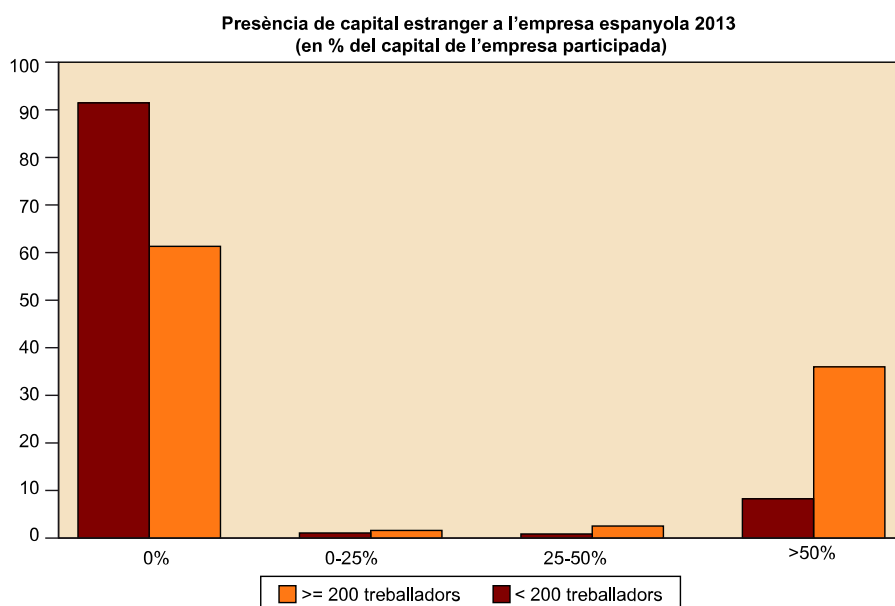


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

Aquesta estratègia de supervivència, basada en la diversificació internacional de mercats, semblaria més activa, doncs, en el cas de les petites empreses, quan l'evolució del mercat interior és desfavorable. En canvi, la millora de la posició competitiva en el mercat internacional seria un repte permanent per a la gran empresa. En els anys recents, però, tota l'empresa espanyola es veu inserida en dinàmiques de creixent competència global i afronta la necessitat de reorganització i adaptació al canvi en el marc de la irrupció de les grans cadenes de valor globals, amb independència de la seva dimensió.

Al fort creixement de la presència de les exportacions espanyoles en els mercats internacionals i a la integració de la dimensió internacional en l'estratègia comercial i productiva de la major part d'empreses, s'hi afegeix una presència estable en els mercats exportadors mitjançant l'ús de recursos propis de l'empresa, el desenvolupament de nous productes i noves varietats orientats i adaptats a l'exportació i una intensitat d'ús més gran de noves tecnologies per part de les empreses exportadores.

A banda dels factors favorables associats amb la dimensió, anteriorment descrits, en el comportament exportador més intens de la gran empresa industrial espanyola també hi té a veure la presència creixent de capital estranger. La implantació d'empreses transnacionals va augmentar a partir dels primers anys d'incorporació a l'Europa comunitària, i ha afectat la pràctica totalitat dels sectors econòmics, amb intensitat especial en el cas de les activitats industrials. La liberalització posterior i obertura a la competència del mercat energètic i d'algunes activitats terciàries va propiciar, durant la dècada dels anys noranta, la presència creixent d'empreses transnacionals en la provisió d'aquests serveis.

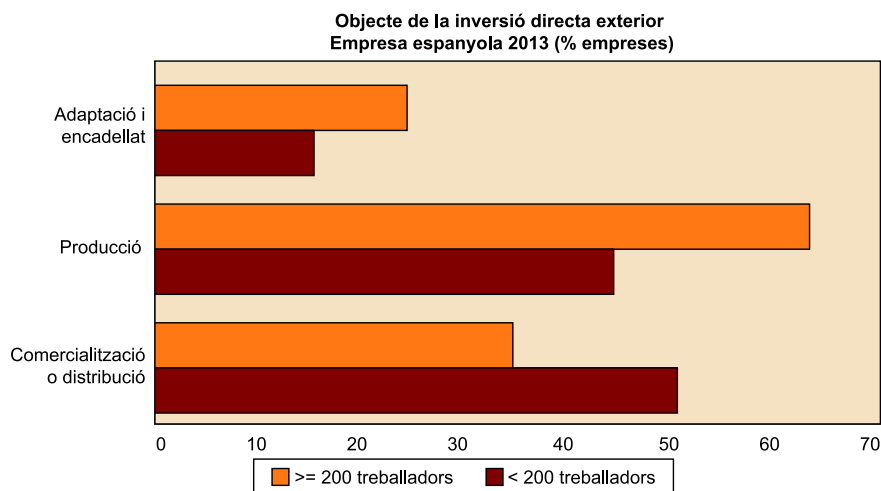


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

Tot i que la presència del capital estranger està estesa a tot el teixit productiu, és molt més majoritària entre les grans empreses industrials. En disposar sovint de millor capital humà, més capacitat tecnològica, nivells de productivitat més alts, més poder de mercat i, en conseqüència, d'una rendibilitat més gran, les seves opcions d'expandir-se comercialment cap a l'exterior són superiors.

Les empreses transnacionals han esdevingut, doncs, un factor important per a l'expansió de les exportacions en el marc d'una creixent obertura exterior. Cal tenir present, però, que també són empreses amb una elevada propensió importadora, en el marc de l'especialització de la filial dins de la cadena de valor del grup multinacional. Aquest comerç intrafirma en dues direccions està afectat pels preus de transferència que aplica l'empresa als productes que circulen entre casa matriu i filials transfrontereres, i pot tenir característiques ben diverses, fins al punt que el saldo de les relacions comercials amb l'exterior d'una empresa espanyola amb participació de capital estranger que sigui activa en el mercat d'exportació no és necessàriament positiu, ja que també hi incideixen les importacions vinculades i l'estratègia de distribució de productes del grup transnacional entre els diferents mercats on està present.

Finalment, un element característic del procés d'internacionalització de l'empresa espanyola ha estat l'extensió cap a l'exterior també de les seves activitats productives, mitjançant fórmules d'inversió directa. La incorporació de l'economia espanyola a la mobilitat internacional del capital productiu ha estat molt tardana i, en un primer moment, va orientar-se preferentment cap a facilitar la distribució dels productes propis fabricats al país d'origen.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

L'establiment comercial i productiu en l'exterior ha sofert, però, transformacions importants en els anys recents. Si bé la inversió majoritària a l'exterior per part de les empreses de dimensió més petita continua orientada cap a la comercialització, la presència d'instal·lacions productives a l'exterior té una importància creixent i és el principal motiu d'inversió exterior per a les grans empreses, de manera que en els resultats econòmics de les empreses multinacionals espanyoles cada cop tenen més rellevància les activitats desenvolupades més enllà de les fronteres estatals.

1.3. L'estructura de la propietat, la governança i el disseny organitzatiu

Un altre dels elements que exerceix una influència important sobre l'activitat productiva de les empreses és la forma de propietat i el tipus de control i govern que se'n deriven. En general, es detecta que les empreses espanyoles tenen una forma de propietat molt concentrada, un resultat que, lògicament, es correspon amb la reduïda dimensió mitjana de les organitzacions.

Més interessant resulta el fet que aquesta tendència a la concentració de la propietat també es detecta en les empreses més grans, si bé amb una intensitat més petita. És a dir, en general, el model de propietat empresarial característic de l'economia espanyola està més proper a una estructura de govern i control assentada en relacions de naturalesa estable que a una dependent dels mercats de capitals. En bona mesura, i malgrat el seu desenvolupament recent, aquest comportament està estretament relacionat amb el grau de maduració dels mercats de valors. Amb excepció de les empreses de més dimensió, els mercats de capitals no són la font prioritària de finançament per a la part més gran del teixit productiu. L'accés al crèdit bancari continua sent la seva principal font de finançament extern.

El principal motiu d'aquesta tendència a la concentració rau en l'elevada presència d'empreses amb forma de govern i gestió de caràcter familiar. Aquesta estructura de propietat és predominant entre les organitzacions de dimensió

més petita, mentre que la forma més característica entre les grans empreses és la pertinença a un grup o hòlding de societats. Aquest resultat rau en el fet que més de la meitat d'elles tenen presència de capital estranger en el seu accionariat. En canvi, en el cas de les empreses familiars, es posa de manifest la presència habitual dels propietaris en els llocs de direcció i gerència.

Estructura empresarial Espanya 2013

| | Empreses > 200 treballadors | Empreses <= 200 treballadors |
|-------------------------------------|---------------------------------------|--|
| Identitat entre propietat i control | 62,6 | 17,6 |
| Societat anònima | 43,7 | 70,5 |
| Participació capital estranger | 9,0 | 39,1 |
| Participació grup familiar | 47,9 | 31,8 |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

També són característiques de l'empresa espanyola les participacions creuades. És a dir, la participació d'una empresa en el capital d'una altra, si bé aquesta estratègia gairebé només està present entre les empreses més grans.

D'aquesta manera, l'estructura empresarial a Espanya inclou un conjunt de grans empreses amb un dinamisme exportador apreciable, i que són altament competitives a l'entorn internacional. Aquest grup té, però, una presència comparativament escassa dins el teixit empresarial, i conviu amb un conjunt molt ampli d'empreses petites i mitjanes que han dut a terme un esforç considerable per estar presents en els mercats internacionals, però que tenen dificultats per consolidar les seves posicions competitives i per impulsar fórmules d'internacionalització més complexes i generadores de més valor afegit.

L'adhesió al procés d'integració europea va induir una intensa entrada d'inversió directa exterior que va comportar l'arribada de noves empreses transnacionals i la presència, a vegades majoritària, de capital estranger en moltes empreses ja existents. Aquest procés d'internacionalització ha continuat, però ha moderat sensiblement la seva intensitat i tampoc ha revertit l'entramat de relacions comercials i de propietat entre entitats del sistema financer, empreses industrials i de l'energia, negocis relacionats amb la construcció i companyies de telecomunicacions.

En general, la presència d'aquests grans grups amb interessos creuats i objectius compartits continua vigent, tot i l'intens procés d'internacionalització econòmica observat, el que ha limitat la capacitat de renovació del mapa empresarial espanyol. Aquest entramat d'interrelacions i interdependències ha permès a aquests grups afrontar els efectes tant de la creació de noves empreses com de la compra o participació en empreses espanyoles existents per part del capital exterior. Ben al contrari, els anys recents s'han caracteritzat per un creixement de les principals empreses del país que ha estat sustentat en

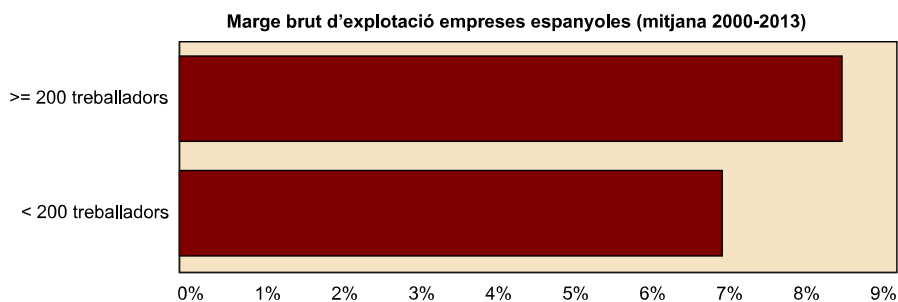
l'adquisició d'accions d'altres empreses, amb la finalitat de reforçar la seva posició competitiva en els seus mercats de referència o diversificar el seu model de negoci.

Pel que fa a la governança o forma de govern empresarial, l'elevat grau de concentració afavoreix la irrupció d'un model de gestió en el qual propietat i control tendeixen a coincidir. És a dir, un model caracteritzat pel fet que els accionistes (o propietaris) principals tinguin una influència cabdal en la gestió i les decisions estratègiques de les empreses. Aquesta concurrència és particularment rellevant en el cas de les empreses de dimensió més petita.

En general, es considera que l'empresa familiar prefereix mantenir el control del capital, encara que sigui a canvi d'un creixement i una rendibilitat inferiors. De la mateixa manera, la intervenció directa dels propietaris pot afectar la gestió eficient dels recursos i induir un biaix més orientat a l'obtenció de resultats a curt termini que al desenvolupament d'inversions estratègiques amb rendiment potencial més elevat a mig i llarg termini, però amb un risc superior.

Certament, la preferència evident pel control característica de l'empresa familiar pot suposar una restricció al creixement i la dimensió empresarial i un obstacle per a la competitivitat i la presa de decisions que millorin la rendibilitat de l'empresa. Però el fet que sobrevisqui i tingui un gran pes a l'economia espanyola ens posa de manifest que aquesta estructura de propietat proporciona també alguns avantatges que compensen els riscos de la preferència pel control.

L'anàlisi dels resultats empresarials segons la seva estructura de propietat i control ens mostra com, a Espanya, les empreses familiars efectivament són de dimensió més petita i creixen de forma més lenta però que, en canvi, són més eficients transformant els recursos en productes i serveis, de manera que en la pràctica la rendibilitat econòmica és similar entre les empreses, amb independència de quina sigui la seva forma de propietat.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

Si bé és cert que les empreses familiars en general opten per produir amb tecnologies menys intensives en capital, aconsegueixen assolir resultats semblants amb menys capital invertit per treballador quan desenvolupen formes d'organització i producció més eficients i flexibles, en la mesura que la propie-

tat familiar fa que els costos de transacció també siguin inferiors. Així, tot i optar per fronteres tecnològiques inferiors i assolir un rendiment econòmic inferior, les distàncies s'escurcen quan es comparen els resultats en termes de rendibilitat del capital invertir o d'eficiència, quan aquesta s'expressa en termes de productivitat total dels factors. En la mesura, a més, que les condicions de competència en els mercats també determinen la rendibilitat, les empreses de dimensió més petita han de subsistir competint amb els seus rivals més grans, que generalment ocupen posicions de domini en els seus mercats, fet que dificulta també l'assoliment d'unes rendibilitats més elevades. En qualsevol cas, les anàlisis evidencien que els bons resultats de les empreses familiars depenen també de la qualitat del recurs emprenedor. És a dir, tant de l'aportació exclusiva dels socis fundadors com de l'encert en el relleu generacional.

Finalment, pel que fa al biaix potencial en la presa de decisions estratègiques entre empreses familiars i no familiars, aquest efecte depèn críticament de la qualitat del marc institucional i regulatori, principalment pel que fa als mecanismes de protecció dels accionistes minoritaris. Una estructura de propietat molt dispersa i amb la presència d'asimetries d'informació importants entre propietaris i gestors fa que els accionistes minoritaris no tinguin incentius per supervisar la tasca dels gestors principals de les empreses, que disposen llavors d'un elevat poder en la presa de decisions estratègiques que, per exemple, poden conduir a comprometre la viabilitat futura de l'organització a partir de l'adopció de mesures inapropiades o excessivament arriscades. De la mateixa manera, també milloraria la capacitat de decisió de les empreses familiars, quan aquestes cotitzen en els mercats de valors, si l'accionista majoritari no fos necessàriament qui té compromesa en l'empresa la part més important del seu patrimoni. En canvi, actualment es detecta molt recorregut de millora en els mecanismes de control i supervisió del govern corporatiu, tant en un nivell intern com extern a l'empresa.

Pel que fa a l'organització de la producció, s'han detectat canvis importants derivats tant del procés d'obertura econòmica i globalització dels mercats i la competència com de les crisis econòmiques i financeres que han patit les economies europees.

L'element més característic d'aquest canvi organitzatiu és la flexibilitat més gran de les unitats de producció, per tal d'oferir una resposta àgil als canvis en la demanda d'uns mercats que actualment són més dinàmics i competitius. Les empreses s'han vist forçades a modificar substancialment les relacions amb els seus proveïdors i clients.

Aquesta recerca d'una flexibilitat més gran respon a un objectiu preeminent de descentralització empresarial, i ha vingut de la mà de dues estratègies principals complementàries:

- L'externalització d'activitats.

- La progressiva desintegració vertical.

Pel que fa a l'externalització o subcontractació, és una pràctica habitual, principalment entre les empreses industrials espanyoles. Inicialment, s'externalitzaren activitats de serveis que anteriorment es desenvolupaven per part de les empreses industrials i se subcontractava l'elaboració d'alguns components industrials. Posteriorment, però, la subcontractació s'ha generalitzat i ha afectat diferents tasques, funcions i etapes del procés productiu, tant entre les empreses manufactureres com també en les companyies de serveis.

Aquest procés d'externalització s'ha desenvolupat en el marc d'una creixent internacionalització econòmica que ha donat lloc a l'emergència de grans cadenes de valor globals i a l'expansió d'aquests processos d'*outsourcing*. L'augment de la dimensió dels mercats i la revolució de les tecnologies de la informació i les comunicacions han estimulat aquesta ràpida transformació. L'empresa espanyola no ha estat aliena a aquest procés, tant subcontractant cap a l'exterior com també essent part integrant de les cadenes globals de valor característiques de les principals empreses transnacionals.

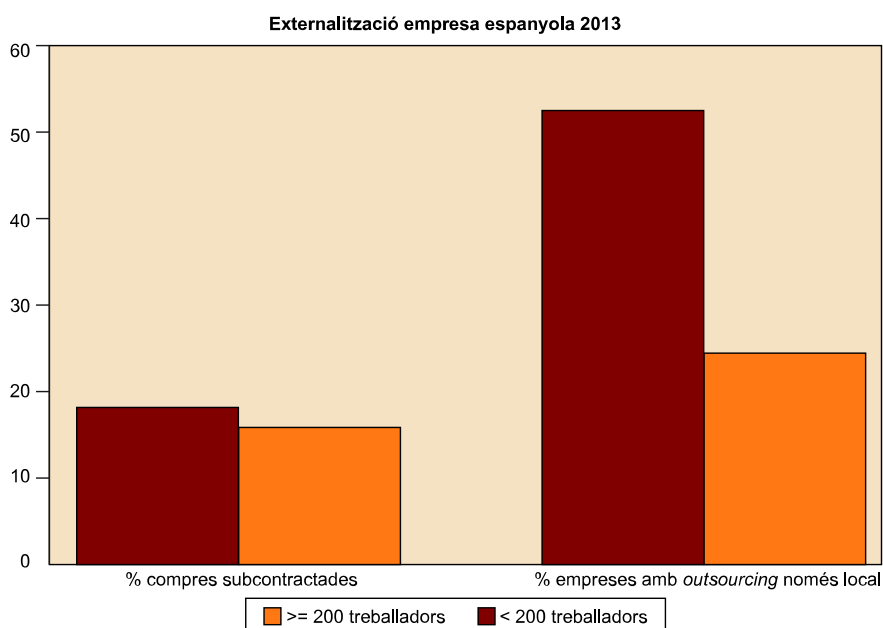
La creixent subcontractació ha donat lloc a l'establiment de xarxes de cooperació entre empreses, sovint de naturalesa internacional, en els àmbits de la producció, la comercialització i la innovació i a una plasmació en el territori de canvis de localització d'algunes activitats productives. Alhora que es descentralitza l'activitat, també es modifica el valor afegit al llarg de la cadena de producció, amb una competència intensa entre les empreses per retenir el control intern de les funcions, tasques i processos més remuneradors i productius.

De forma complementària, la pressió de la competència internacional ha posat de manifest també la pèrdua de competitivitat tradicionalment associada a la integració vertical de les empreses industrials. És a dir, la producció per part de l'empresa o grup empresarial de tots els béns i serveis que requereix per al seu procés productiu, des de l'obtenció de les matèries primeres fins al lliurament del producte final. L'obertura de mercats ha posat a l'abast un ventall més ampli de proveïdors capaços d'oferir aquests recursos i serveis de forma més econòmica i eficient que mitjançant la producció interna. La necessitat d'oferir una resposta àgil i flexible a un mercat molt canviant ha revalorat aquesta oferta externa i induït processos de desintegració en forma de venda d'actius i subcontractació d'activitats.

En reduir el cost de la distància i de les comunicacions, la revolució de les tecnologies digitals també ha afavorit aquest procés de desintegració en favor d'empreses complementàries, de dimensió més reduïda, molt especialitzades i altament productives, especialitzades a proveir de recursos, serveis i productes de forma ràpida i adaptats a les necessitats de les empreses més grans. Aquestes relacions comercials habitualment originen xarxes cooperatives estables, principalment quan els acords tenen per objectiu el desenvolupament d'un nou

producte. En algunes ocasions, quan l'objectiu és la penetració en un mercat exterior, els acords de cooperació poden concretar-se en la creació d'una empresa conjunta en forma d'aliança o *joint venture*.

Alhora que afavorien un millor posicionament estratègic de les grans empreses internacionals en els seus mercats de referència, aquests processos també han permès reforçar la posició competitiva de moltes petites empreses espanyoles, limitant les febleses característiques de la seva reduïda dimensió a l'hora de competir en l'escenari internacional. De tota manera, la presència d'empreses espanyoles en les grans cadenes de valor global encara és escassa.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la fundació SEPI (EEE).

2. L'estructura productiva

El procés d'obertura de l'economia espanyola a la competència exterior ha induït una transformació significativa de l'estructura productiva existent. El principal tret característic d'aquest canvi profund és el fet que actualment la composició de les activitats productives a Espanya ha convergit sensiblement amb la dels seus principals socis comercials. És a dir, les altres economies que formen part de la Unió Europea. En aquest apartat s'explicaran, doncs, les causes determinants de l'evolució de les principals activitats productives del país i, complementàriament, també s'escatiran algunes característiques desfavorables de l'especialització productiva de l'economia espanyola i les deficiències en el funcionament d'alguns dels seus mercats de serveis.

2.1. Una transformació productiva sensible

L'obertura a l'exterior no només ha modificat el patró de creixement econòmic, també ha incidit en la composició de la producció, de manera que es fa necessari analitzar com es distribueix la producció entre els seus sectors integrants. És a dir, estudiar l'estructura del PIB des del cantó de l'oferta.

Què vol dir estudiar el producte interior brut des del cantó de l'oferta?

Fer-ne l'anàlisi a partir del càlcul del valor de la producció de cadascuna de les diferents activitats de l'economia, tot deduint-ne les entrades intermèdies consumides en el seu respectiu procés productiu. Per tant, es tracta de calcular el valor afegit aportat per cada activitat productiva.

La taula ens mostra com, en els darrers trenta anys, ha tingut lloc una transformació molt acusada de l'oferta, que es concreta en una modificació sensible de l'estructura sectorial de la producció. És el que s'anomena un ajust o transformació de caràcter sectorial.

Així doncs, la forta expansió econòmica ha vingut acompanyada de canvis substancials en l'estructura del sistema productiu del país. Els canvis en la demanda dels mercats i les millores de productivitat i eficiència de cada activitat productiva són el que més condicionen l'evolució del seu pes en l'economia, uns canvis que necessàriament van estar impulsats pel procés d'obertura exterior que va acompanyar l'adhesió al procés d'integració europea, tant pel que fa a les millors oportunitats d'ampliar producció accedint a mercats exteriors com per la creixent competència procedent de les importacions.

En un nivell general, es pot detectar una progressiva terciarització de l'economia, amb una presència més gran en la producció dels serveis, tant de mercat (és a dir, aquells que es destinen a la seva comercialització en el mercat) com de no-mercat (bàsicament, es tracta dels serveis prestats per l'Administració que no es destinen a la seva comercialització en el mercat), en detriment de les activitats agràries i del sector manufacturer.

A més, també es detecta un fort impuls de les activitats relacionades amb la construcció, que en part d'aquest període han vist créixer sensiblement la seva presència en el PIB, probablement per raó de la seva alta correlació amb la conjuntura econòmica expansiva, com l'observada en els anys anteriors a l'esclat de la crisi financera.

En bona mesura, les transformacions observades en el sistema productiu són comunes a les economies de la Unió Europea. Cal fer, però, dues consideracions específiques per a l'economia espanyola. Concretament, es tractaria de contestar les qüestions següents:

- Quins són els factors determinants de l'evolució de cada tipus d'activitat econòmica?
- S'ha acabat el procés d'ajust estructural?

Tractarem de respondre aquestes qüestions amb més grau de detall a partir de l'observació de cadascuna de les principals branques d'activitat productiva:

- Agricultura, ramaderia i pesca.
- Indústria.
- Construcció.
- Serveis.

2.2. El sector primari

L'anomenat **sector primari** fa referència a les activitats econòmiques relacionades amb l'agricultura, la ramaderia, la pesca i la silvicultura.

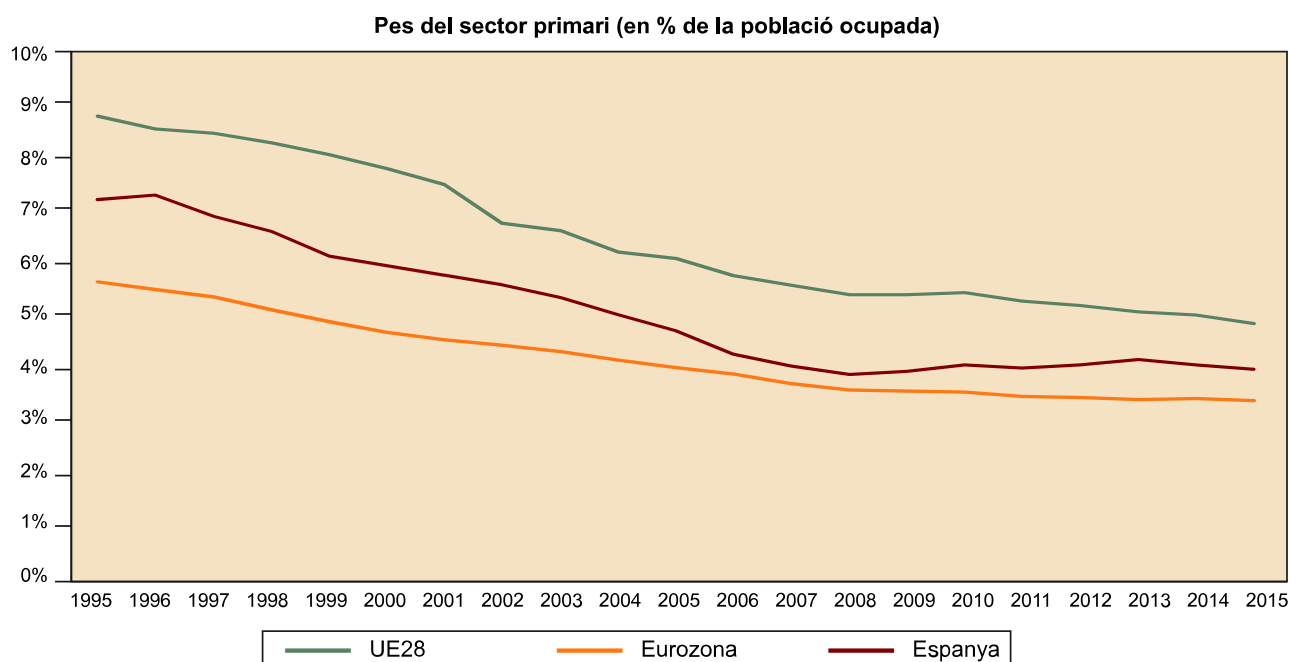
Un primer element característic de l'evolució econòmica recent és la progressiva pèrdua de pes de les activitats d'aquest sector en el conjunt de la producció. No es tracta, però, d'un fenomen insòlit, ja que un element característic del

canvi estructural que acompanya els processos de desenvolupament econòmic és la pèrdua del pes relatiu del sector primari en la producció i l'ocupació. És, doncs, un fet comú a les economies industrialitzades.

L'element més distintiu rau, però, en el fet que l'agricultura espanyola ha hagut d'afrontar aquest procés amb el repte afegit d'una progressiva liberalització dels intercanvis comercials amb l'exterior i d'un nou marc institucional, en el context de l'adhesió al procés d'integració europea.

El procés d'obertura exterior del sector agrari va coincidir amb la crisi d'un model de desenvolupament agrari tradicional, molt intensiu en mà d'obra, amb una oferta poc diversificada i orientada al mercat intern, juntament amb unes estructures productives caracteritzades per una dimensió molt reduïda de les explotacions agràries.

El descens en el pes relatiu de l'economia agrària és, per tant, conseqüència d'una intensa reestructuració del sector que està propiciada per la influència conjunta de diversos factors relacionats amb la regulació del sector, els canvis en la demanda i les característiques de l'oferta productiva.



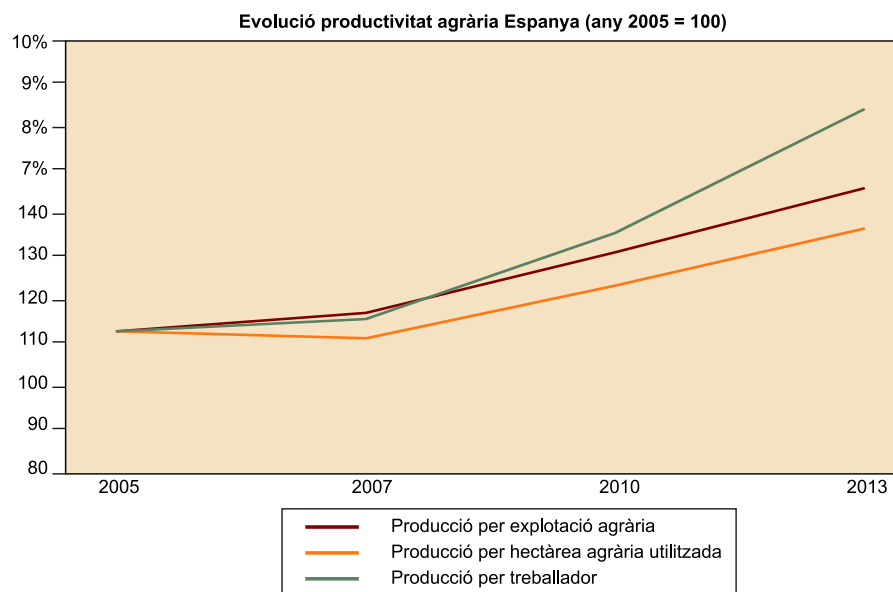
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

Com s'ha indicat anteriorment, el primer d'aquests factors és la incorporació de l'economia espanyola en el procés d'integració europea, amb l'adhesió a la política agrícola comuna (PAC) i la desprotecció enfront de la competència exterior, tant de les economies europees com de les importacions a baix preu procedents d'economies terceres amb acords comercials preferents signats amb la Unió Europea.

Aquest nou marc institucional delimitat per la PAC ha viscut canvis profunds en els darrers vint anys, en el context de les successives rondes de negociacions amb els acords del GATT i, posteriorment, amb l'Organització Mundial del Comerç, amb compromisos fermes de reducció d'aranzels i de les subvencions a l'exportació, juntament amb una modificació dels sistemes de suport a les rendes i l'impuls a mesures bé d'ajuda directa a la millora de l'eficiència de les estructures agràries, bé d'incentiu a l'abandonament de la producció, bé d'estímul al desenvolupament d'activitats rurals complementàries i de caràcter no agrícola. Aquest context de creixent liberalització del sector a escala global ha coincidit amb un procés d'ampliació en el nombre de països membres de la Unió Europea, que ha donat lloc a la inclusió d'economies d'Europa central i oriental amb presència important d'activitat agrícola, que ha dificultat l'establiment d'una reforma consensuada de la política comuna per al sector. La darrera reforma, efectuada l'any 2013, sobrepassa els objectius tradicionals de la PAC, orientats cap a l'assoliment d'una producció suficient i econòmicament viable, i posa molt èmfasi en la gestió sostenible dels recursos mediambientals.

El sector primari passa a ser, doncs, element essencial en la producció i conservació de béns i serveis mediambientals, en la lluita contra el canvi climàtic, en la defensa de la biodiversitat o en la lluita contra la contaminació ambiental. La seva funció transcendeix àmpliament, doncs, el rol de subministrador d'aliments a la població ocupada en altres activitats econòmiques. Des d'aquesta perspectiva, la PAC s'orientaria cap al suport financer d'unes activitats que poden generar externalitats positives cap al conjunt de la població i facilitar, alhora, un desenvolupament econòmic més sostenible i equilibrat en el territori.

Aquesta transformació del marc institucional es produeix, però, en el context d'una evolució desfavorable dels preus relatius agrícoles en el mercat internacional, que dificulta la remuneració de les inversions dutes a terme i desincentiva l'ocupació en el sector. De fet, la tendència és generar un transvasament continuat de mà d'obra cap a altres mercats de treball, de demanda més dinàmica i més remuneradors, la qual cosa dóna lloc a una creixent concentració de la població a les àrees urbanes, que estimula la progressiva introducció de maquinària en el sector agrari, la qual cosa estalvia l'ús de mà d'obra a canvi de generar augments de productivitat.

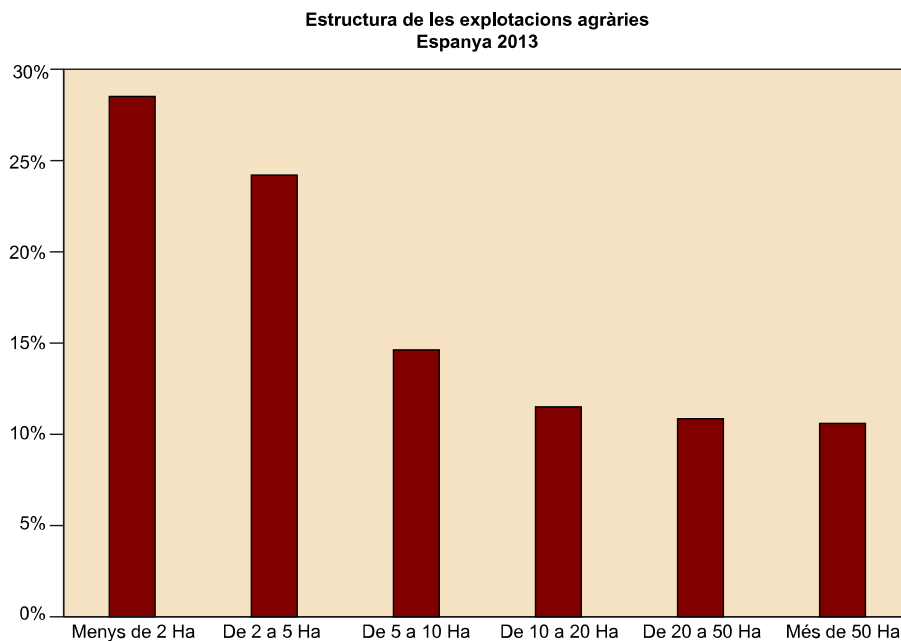


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

Un element característic de l'evolució del sector des de l'adhesió a la Unió Europea ha estat, doncs, un increment apreciable de la productivitat, tant si es mesura mitjançant el valor de la producció per ocupat com per superfície conreada. És a dir, tant la productivitat del treball com de la terra han crescut considerablement. Avui, l'eficiència en l'ús del treball és, doncs, més elevada perquè s'utilitza menys quantitat de feina per unitat de superfície conreada i unitat de producte obtingut. El grau de mecanització de les activitats del sector primari és avui molt més elevat, per la necessitat de substituir mà d'obra en el context d'una gran dificultat per obtenir una producció econòmicament rendible a causa del comportament desfavorable dels preus. Els guanys en productivitat són la resposta, per tant, a l'exigència d'augmentar la producció per mantenir la renda agrària i reduir, al mateix temps, la utilització del factor treball. D'aquesta manera, tot i la millora sensible de l'eficiència productiva, l'escassa remuneració de la producció agrícola, en comparació amb altres activitats econòmiques, explica la seva pèrdua de pes en l'activitat econòmica.

Així doncs, el descens en el pes relatiu de la producció agrària a Espanya no ha impedit que el volum de producció agrària hagi augmentat significativament. La coincidència d'aquest creixement de l'oferta productiva amb una forta destrucció d'ocupació en el sector ha donat lloc a un creixement molt important de la productivitat agrària. Aquesta millora de la productivitat es correspon amb una intensa mecanització de les tasques agràries i la introducció progressiva d'innovacions tecnològiques. Cal afegir, però, que l'expansió de l'oferta productiva en un context d'estancament de la demanda interna i de difícil penetració en els mercats internacionals dificulta la millor remuneració dels productes agraris i afecta directament l'escassa capacitat de crear nous llocs de treball en el sector.

En la mesura, a més, que el teixit productiu es caracteritza per un elevat predomini d'explotacions de dimensió molt reduïda i escassa productivitat, sovint l'activitat agrícola esdevé de caràcter familiar i complementària d'altres activitats econòmiques, de manera que les expectatives de millora a curt termini dels rendiments econòmics en el sector són limitades. La superfície de més de la meitat de les explotacions agràries és inferior a les cinc hectàrees.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

De fet, l'esclat de la crisi financera i el seu impacte econòmic en el sector han evidenciat les dificultats per al progrés de la productivitat per la via estricta de l'ajust d'ocupació. Els grans avenços en productivitat semblen concentrar-se en les explotacions amb més dimensió, més especialitzades i d'agricultura més intensiva.

Un altre element que explica la pèrdua de pes econòmic del sector és el descens en el consum relatiu d'aliments, a mesura que ha anat augmentant el nivell de vida de la població. L'increment de la renda fa disminuir el pes relatiu en el consum familiar de productes que cobreixen necessitats bàsiques en favor del consum de productes i serveis de luxe i d'oci.

Alhora que ha disminuït la demanda interior d'aliments, també s'ha modificat la seva naturalesa, amb la irrupció de nous hàbits alimentaris, en detriment del consum dels productes tradicionals i en favor de productes més diferenciats, més elaborats i més saludables, fet que exigeix una adaptació ràpida al sector i dóna lloc a canvis importants en l'especialització productiva. La comparació amb l'estructura de consum familiar, que és la utilitzada per al càlcul de l'índex de preus de consum (IPC), n'és una bona mostra.

Evolució de l'estructura del consum familiar

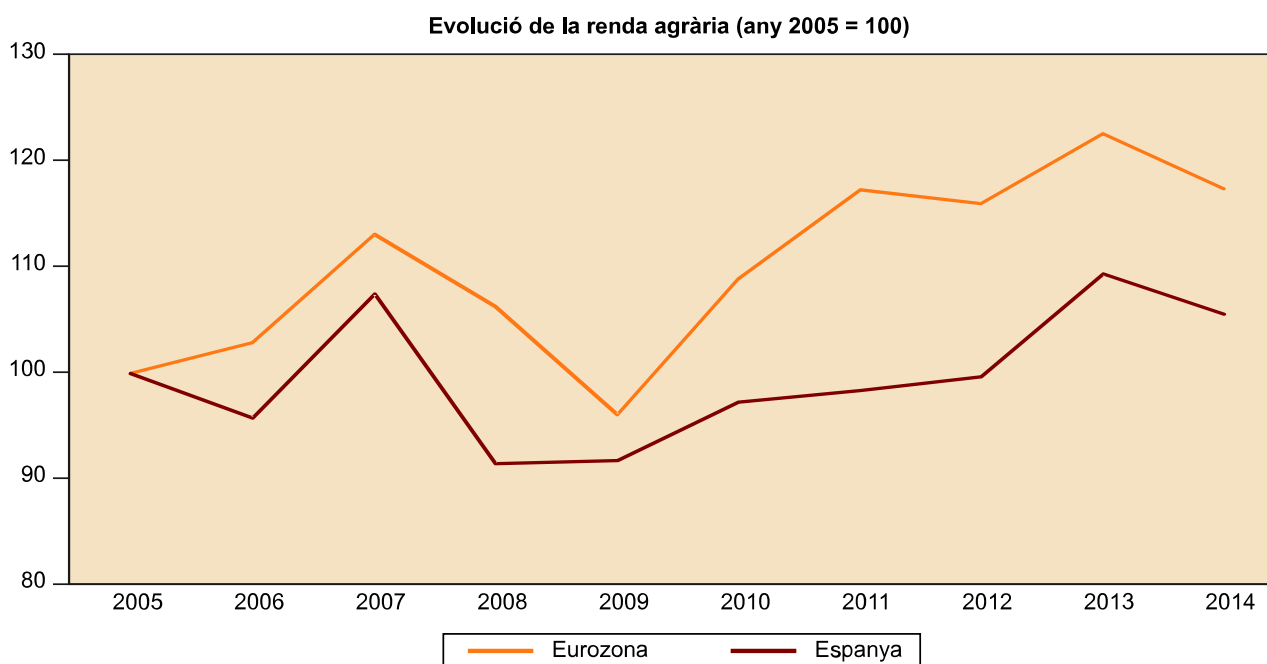
| | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 | 1995-2014 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Aliments i begudes no alcohòliques | 16,76 % | 14,12 % | 13,5 % | 12,59 % | 12,96 % | -3,80 % |
| Begudes alcohòliques i tabac | 5,18 % | 4,39 % | 4,07 % | 3,98 % | 4,03 % | -1,15 % |
| Articles de vestir i calçat | 6,45 % | 6,13 % | 5,41 % | 4,89 % | 4,37 % | -2,09 % |
| Habitatge, aigua, electricitat, gas i altres combustibles | 14,31 % | 15,16 % | 17,35 % | 22,36 % | 23,77 % | 9,46 % |
| Mobiliari, equipament de la llar i altres despeses de manteniment | 5,81 % | 5,72 % | 5,29 % | 4,84 % | 4,15 % | -1,66 % |
| Salut | 3,12 % | 3,22 % | 3,31 % | 3,59 % | 4,22 % | 1,10 % |
| Transport | 10,98 % | 12,30 % | 11,87 % | 11,27 % | 11,50 % | 0,51 % |
| Comunicacions | 1,71 % | 2,34 % | 2,56 % | 2,78 % | 2,56 % | 0,86 % |
| Oci, espectacles i cultura | 8,09 % | 8,98 % | 8,53 % | 7,64 % | 6,81 % | -1,28 % |
| Educació | 1,60 % | 1,54 % | 1,47 % | 1,48 % | 1,80 % | 0,20 % |
| Hotels, cafès i restauració | 16,45 % | 16,50 % | 17,46 % | 15,63 % | 14,52 % | -1,93 % |
| Altres béns i serveis | 9,54 % | 9,60 % | 9,62 % | 8,95 % | 9,31 % | -0,22 % |
| Consum final de les llars | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % |
| Consum productes bàsics | 28,40 % | 26,64 % | 22,54 % | 21,46 % | 21,35 % | -7,04 % |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Al seu torn, mentre que la demanda interna no ha contribuït a l'expansió de les activitats del sector, el sector exterior no sempre ha contribuït favorablement a sostenir l'activitat productiva, en un context de sobreproducció d'aliments i caiguda sostinguda dels preus internacionals, que sovint dona lloc a una assignació deficient i un malbaratament dels recursos alimentaris.

Finalment, un darrer factor que caracteritza l'evolució del sector primari és la creixent integració i interdependència de les activitats agràries i ramaderes en les altres activitats econòmiques: d'una banda, amb la utilització creixent d'entrades procedents del sector industrial (com és el cas dels fertilitzants químics, els pinsos, la nova maquinària, l'energia, etc.). De l'altra, perquè la producció del sector primari està esdevenint per tant cada cop més una entrada (o producte intermedi) per altres activitats econòmiques.

En particular, cal ressenyar el pes creixent del sector industrial com a principal destinatari de la producció agrària. La indústria agroalimentària transforma els productes agraris per adaptar-los a les preferències més sofisticades dels consumidors, i ha exigint un canvi cultural en el mètode de producció agrària. De fet, l'expansió del sector agroindustrial (o la indústria agroalimentària) és un dels trets característics de la transformació de les activitats agràries en els darrers anys a Espanya.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

En aquest procés de creixent integració, el poder de negociació de les grans companyies internacionals de la distribució comercial és sensiblement superior a un sector agrari caracteritzat per una estructura molt fragmentada, fet que condiciona tant les característiques de l'oferta agrícola com la distribució de les rendes generades en el procés de producció, transformació i comercialització d'aliments, sovint en detriment dels productors del sector primari.

Tot i la propensió més gran a exportar, i l'existència d'avantatges competitius relacionats amb els recursos naturals i que es fan molt evidents en la producció de fruites, verdures i hortalisses o les activitats de ramaderia porcina i ovina, el sector primari actualment encara presenta algunes febleses competitives; principalment pel que fa a la dimensió de les explotacions, la diversificació de l'oferta productiva i la dificultat de renovació d'algunes estructures productives cap a una oferta més eficient, especialitzada i competitiva.

2.3. El sector industrial

El sector industrial ha estat essencial per a la modernització de l'economia espanyola. Ha esdevingut font de progrés tecnològic, ocupació de mà d'obra qualificada i millora substancial dels nivells de productivitat laboral. En

l'actualitat, s'assenta sobre unes bases competitives molt més fermes, si bé l'ajust estructural i les transformacions productives empreses des de l'adhesió a la Unió Europea encara són insuficients per assolir posicions de lideratge en l'escenari internacional.

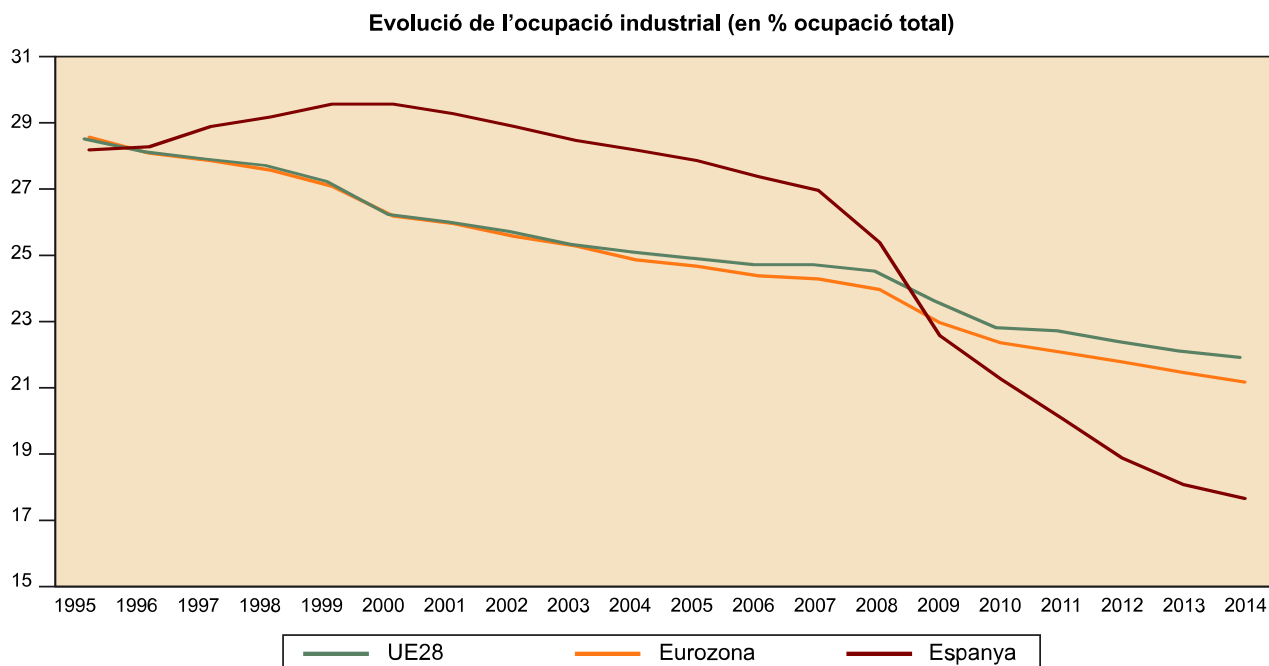
Continua present la necessitat d'avançar cap a produccions més intensives en tecnologia i en nous coneixements i desenvolupar factors de competitivitat diferents del cost del producte que millorin significativament els nivells de productivitat existents. En cas contrari, el potencial de creixement de la indústria espanyola estaria molt limitat en el futur. Una bona mostra d'això és la persistència del dèficit tecnològic que hi ha en el comerç exterior espanyol i el pes més petit de l'esforç en R+D en comparació amb les economies del seu entorn immediat.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

2.3.1. Deficiències intrínseques al model d'industrialització

Durant els anys recents, a Espanya, el sector industrial (entès en sentit ampli, és a dir, incloent-hi les activitats manufactureres, les energètiques i les d'extracció de minerals) ha vist disminuir sensiblement el seu pes relatiu dins del conjunt de la producció. Aquest fet és comú als principals socis europeus, però ha tingut una especial incidència durant la crisi financera, que ha manifestat les limitacions del model productiu existent.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

L'evolució del sector industrial a Espanya ha estat condicionada per un conjunt de limitacions, derivades d'un procés d'industrialització tardà i esbiaixat que, en haver d'afrontar el repte de la liberalització comercial enfront de l'exterior, va exigir un ajust productiu considerable.

L'economia espanyola s'havia industrialitzat a partir d'un model de desenvolupament en condicions autàrquiques, al marge de la competència internacional i clarament orientat cap a satisfer les demandes d'un mercat interior poc desenvolupat. L'escassetat de recursos naturals i energètics, el baix dinamisme inversor, les dificultats per incorporar tecnologies avançades i la qualificació limitada del factor treball havien donat lloc a una estructura productiva poc especialitzada, fortament dependent de l'exterior en primeres matèries, productes intermedis i béns de capital, amb una dimensió inadequada de les instal·lacions i amb processos productius poc eficients.

Les activitats manufactureres van ser les que més van patir el canvi en el model de desenvolupament. El Pla d'estabilització del 1959 va esperonar el desenvolupament industrial a partir d'un intent de liberalització i obertura a l'exterior que va facilitar la importació de tecnologia i la modernització de les instal·lacions productives. A mitjan anys setanta, la indústria era el motor del creixement econòmic espanyol, amb uns registres apreciables de creixement econòmic i una millora continuada de la productivitat del treball, basada en la incorporació d'innovacions tecnològiques i de mètodes de producció més eficients.

Aquesta primera experiència d'obertura a l'exterior va donar lloc a canvis importants en l'estructura de l'oferta industrial, que estava caracteritzada pels trets següents:

- Una especialització acusada en les activitats intenses en mà d'obra poc qualificada (tot aprofitant els avantatges del baix cost del factor treball) i amb una elevada dependència energètica i tecnològica enfront de l'exterior.
- Una capacitat limitada del sector per generar nova ocupació, per raó de la seva orientació envers l'atenció preferent de les demandes del mercat interior i del desenvolupament d'una escala empresarial molt reduïda.
- Una activitat exportadora residual i molt concentrada en sectors tradicionals i madurs, que ofereixen productes poc sofisticats tecnològicament i molt intenses en treball.
- Uns processos productius poc eficients en l'ús d'energia i de recursos naturals.
- Una aposta per l'assimilació de tecnologia i d'innovacions des de l'exterior en detriment de la creativitat i l'estímul a les innovacions pròpies (d'aquesta manera, preferentment s'incorporen tecnologies senzilles i fàcilment assimilables).

El risc d'escanyament d'aquest procés de desenvolupament industrial era elevat, per raó de la seva elevada dependència de l'evolució de la demanda interna i dels preus de l'energia i les primeres matèries en el mercat internacional.

Aquestes febleses competitives es van posar de manifest al llarg del període 1977-1984, en el context desfavorable de l'esclat de les dues crisis energètiques, l'efecte de les quals es va agreujar pel desencert de la política econòmica aplicada. De la mateixa manera, el procés de transició política també incideix sobre el desenvolupament de les activitats industrials, en donar lloc a canvis institucionals que afecten la seva estructura de costos.

El biaix de la política econòmica aplicada

Les autoritats econòmiques van subvencionar els preus de l'energia fins a l'any 1977, ignorant la forta alça de preus energètics ocorreguda en el mercat internacional des del 1973, la qual cosa va facilitar que les empreses espanyoles no traslladessin als seus costos l'encariment de l'energia i distorsionessin, d'aquesta manera, les seves decisions de consum energètic.

2.3.2. Efectes de l'obertura exterior

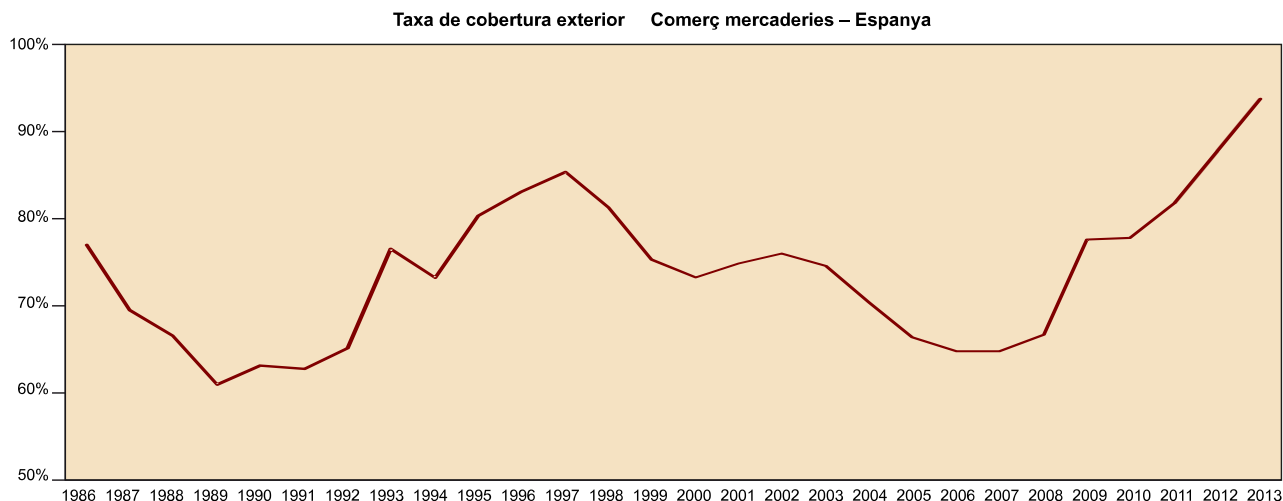
D'aquesta manera, la crisi industrial dels anys setanta va afectar l'economia espanyola més tard, però també la seva incidència fou més gran i la seva durada, molt superior. De fet, la superació de la crisi pràcticament coincideix amb el procés definitiu d'obertura a l'exterior: l'adhesió al procés d'integració europeu. En aquest sentit, en el seu procés de recerca de competitivitat internacional, les empreses industrials espanyoles van haver d'afrontar diversos aspectes que s'han de tenir en consideració:

- La modernització econòmica i la fi de qualsevol intent d'estratègia d'aïllacionisme proteccionista i de més intervencionisme estatal van tenir com a conseqüència un canvi radical en les condicions institucionals del model anterior que va portar a augments dels costos laborals, una pressió fiscal més gran per a les empreses, la desaparició d'avantatges fiscals, l'encariment del cost energètic i, sobretot, la pressió competitiva de la liberalització comercial enfront de l'exterior.
- L'aparició de competència exterior va dificultar a les empreses la seva capacitat per traslladar els augments de costos als preus, va reduir sensiblement els marges empresarials i va fer més evident la necessitat d'aplicar mesures de modernització productiva i de racionalització de costos.
- La forta sobrevaloració de la pesseta, especialment des de la seva incorporació al sistema monetari europeu el 1989, també va deteriorar la competitivitat internacional dels productes en els mercats exteriors i, en coincidir amb el desarmament del sistema de protecció aranzelària, va encarir el cost de l'ajust del sistema productiu industrial a les noves condicions de competència internacional.
- El fort encariment de les entrades intermèdies procedents de les branques del sector serveis, ja que aquestes, a diferència de les activitats industrials, operaven en mercats regulats i estaven protegides de la competència exterior.
- L'aplicació d'una política de reindustrialització durant els anys vuitanta, adreçada envers la reconversió dels principals sectors de la indústria pesant (com és el cas de la siderúrgia, les drassanes o la mineria), que tenien moltes febleses competitives en el context internacional.
- El canvi d'orientació de la política industrial en l'àmbit comunitari, en favor de la desregulació, la liberalització, la privatització d'empreses públiques, la defensa de la competència i l'impuls a mesures de suport de naturalesa horitzontal en detriment de les ajudes sectorials.

Competitivitat internacional

Anomenem *competitivitat internacional* la capacitat d'una economia per a mantenir o augmentar la quota dels seus productes i serveis tant en el seu mercat intern com en els mercats exteriors, en condicions d'obertura de mercats.

La competència exterior va deixar sentir els seus efectes amb tota intensitat, particularment en els primers anys de la integració a la Unió Europea, en què la penetració de les importacions en el mercat interior va ser molt acusada. La taxa de cobertura exterior va disminuir sensiblement, i el dèficit comercial es disparà.

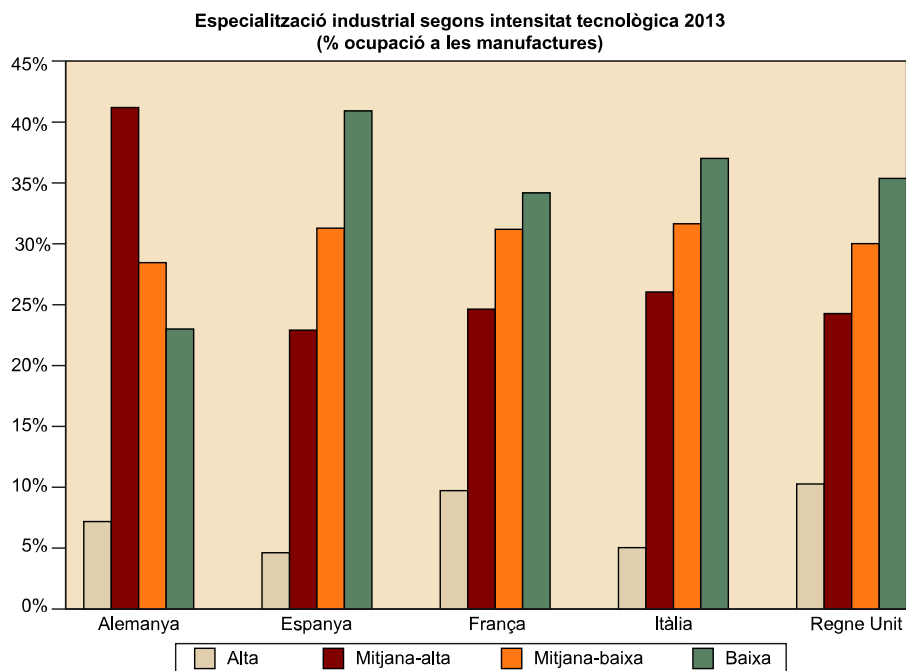


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Així doncs, la indústria espanyola es va veure obligada a afrontar la competència internacional amb unes activitats i uns processos tradicionals típics d'una economia gairebé tancada a l'exterior, que basava la seva competitivitat en baixos salaris i una energia barata. La intensitat de l'ajust, per tant, va ser elevada i el seu cost (en termes d'atur) també.

Des de mitjan anys vuitanta, per tant, l'obertura exterior fa que s'iniciï el procés de transició de la indústria cap al desenvolupament de nous factors de competitivitat. L'arribada d'inversions exteriors directes va afavorir una capitalització més gran de la indústria, amb la modernització dels seus equips productius, la transferència de tecnologia des de l'exterior, la incorporació de nous coneixements al procés productiu, la millora en qualificació del factor treball i l'especialització creixent en productes de més valor afegit i més intensius en tecnologia.

L'agrupació de les activitats industrials segons la seva intensitat tecnològica ens mostra la magnitud de la transformació observada i ens caracteritza la situació més recent. En primer lloc, cal ressaltar que l'esforç inversor dels darrers trenta anys ha estat apreciable i ha donat lloc a un creixement significatiu de la productivitat en el sector. També es posa de manifest una transició positiva en favor de les activitats amb un contingut tecnològic més gran i, per tant, amb més potencial de creixement en el futur. Tanmateix, l'avenç observat encara és moderat i està allunyat del pes que aquestes activitats tenen en la indústria de les principals economies europees.



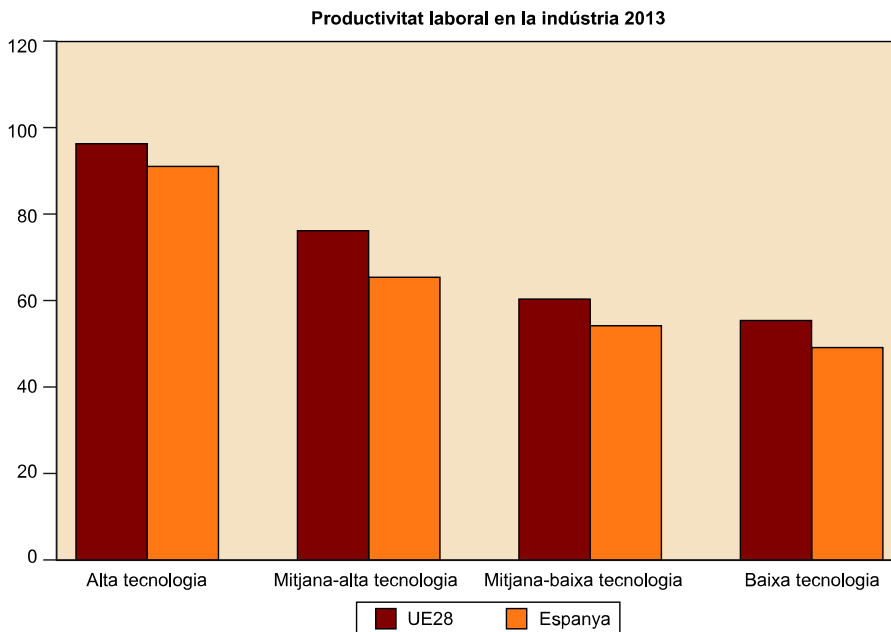
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

S'observa una concentració important de la producció industrial en algunes activitats de contingut tecnològic mitjà-alt. Concretament, sembla que el sector del material de transport es constitueix en un dels sectors de creixent especialització en detriment d'activitats que, al principi dels anys vuitanta, representaven una part important de la indústria espanyola, particularment aquelles molt intensives en capital físic (com la indústria pesant) o en treball poc qualificat (com el tèxtil, la confecció i les manufactures de cuir o de fusta).

També sembla que es manté l'especialització tradicional en les activitats de menys intensitat tecnològica, tot i que són les que més han vist disminuir el seu pes relatiu en els darrers anys. Probablement, les fortes devaluacions de la pesseta del període 1992-1995 van afavorir la recuperació de la competitivitat industrial en aquestes activitats (ja que tenen una demanda molt sensible a l'evolució del preu del producte), si bé la creixent competència de productes procedents d'economies en desenvolupament i d'industrialització recent exigeix la seva especialització creixent dins de segments de productes de més qualitat, més diferenciats pel consumidor i més intensius tecnològicament.

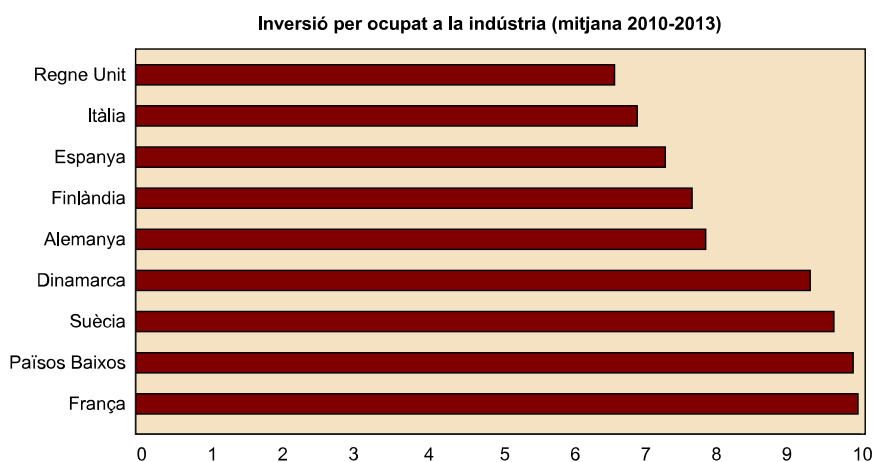
Si es compara la productivitat laboral amb la mitjana de les quatre economies més grans de la Unió Europea (Alemanya, França, Itàlia i el Regne Unit) per a les diferents classificacions de les activitats industrials segons la seva intensitat tecnològica, se n'obtenen resultats interessants que ens permeten complementar l'anàlisi de les diferències en l'especialització sectorial. En la mesura que es comprova que les diferències en productivitat són presents a cadascuna de les diferents classificacions, es posa de manifest que el dèficit de competitivitat de la indústria espanyola és transversal a la part més gran de les activitats, de manera que la millora de la posició competitiva no passa només per

una presència més gran de les activitats més intensives de coneixement, sinó per una especialització dins de cada segment productiu en les activitats més remuneradores i de més valor afegit.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

Cal tenir sempre en consideració que els avantatges competitius són dinàmics. D'aquesta manera, la consolidació de la posició competitiva en aquestes activitats, molt intensives en nous coneixements i en innovacions organitzatives i de procés, que requereixen inversions importants en R+D, que tenen en la diferenciació tecnològica i de producte el seu principal factor de competitivitat (i no pas en el cost del producte) i que, per tant, són susceptibles de desenvolupar fortes economies d'escala exigeix un esforç de desenvolupament continuat de nous factors de competitivitat (sovint intangibles, com la imatge, la qualitat, el disseny, el prestigi, etc.) per poder afrontar la pressió de la competència internacional. L'esforç inversor fet per capitalitzar la indústria espanyola ha estat important, però ha de mantenir-se per adaptar-se al comportament de les economies europees més avançades. De la mateixa manera, es fa necessari avançar també en la inversió en aquell capital intangible que millora l'eficiència i la productivitat empresarial, com la millora organitzativa, la formació en el lloc de treball, la imatge de marca o el disseny dels productes.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

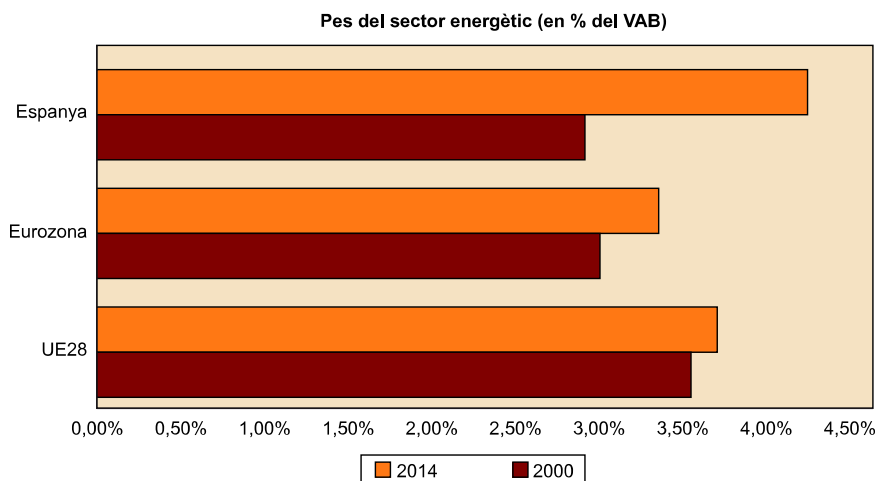
Finalment, cal tenir present també que l'avenç de l'economia internacional cap a la creixent globalització de mercats condiona les estratègies de competitivitat i l'organització mateixa de les empreses industrials. D'una banda, com s'ha dit, es modera la recerca del lideratge en costos en favor de les accions que permeten la diferenciació dels productes (o de l'ús de tecnologia). De l'altra, s'avança cap a la descentralització productiva (a escala global), a efectes d'assolir una flexibilitat més gran i capacitat de resposta als canvis en la demanda del consumidor, i es tenen molt en consideració els efectes favorables associats a la localització territorial (com la presència d'externalitats), a la recerca d'una estratègia d'empresa global. En aquest sentit, la competitivitat industrial dependrà críticament de la seva capacitat per aprofitar i integrar-se estratègicament en les cadenes de valor globals.

2.3.3. La producció d'energia

Pel que fa al sector energètic, la seva evolució en els darrers anys ha estat condicionada per la seva progressiva liberalització en un context europeu de desregulació i integració dels mercats energètics. El sistema productiu espanyol ha fet un esforç important en la direcció d'una eficiència energètica més gran, la qual cosa ha contribuït favorablement al saldo exterior per raó de l'elevada dependència del consum energètic de l'abastament mitjançant importacions. Tanmateix, els avenços en qualitat i el preu dels productes oferts pel sector energètic autòcton encara són, a hores d'ara, insuficients.

El procés de liberalització dels principals sectors energètics a Espanya, emprès des de la dècada dels anys noranta, ha donat lloc a poques millores en el grau de competència efectiva en els mercats i, per tant, a guanys limitats per als consumidors, fet que ha limitat el seu efecte favorable en les activitats industrials. Tot i el procés de privatització de les anteriors empreses públiques i la desregulació del sector, encara subsisteix una estructura empresarial molt concentrada. Per les condicions intrínseques de la generació i transformació de l'energia, es tracta d'un sector molt procliu a oferir comportaments allunyats dels mercats de competència perfecta, de manera que tradicionalment ha estat objecte de fortes regulacions; o a intervencions directes per part del sector

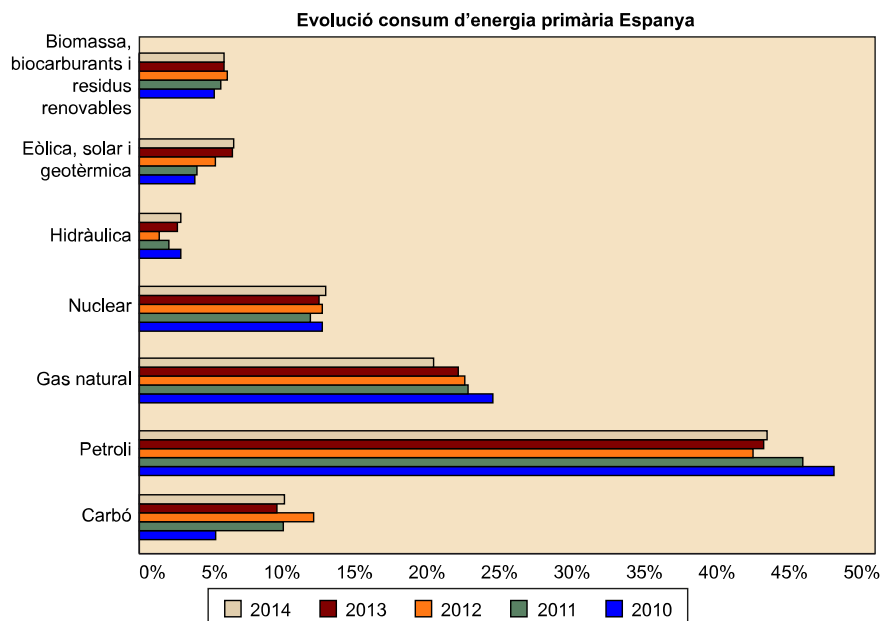
públic. En la pràctica, en el cas espanyol la liberalització ha traslladat aquestes posicions característiques de domini de mercat de mans públiques a mans privades. Àdhuc l'arribada de nous actors al sector, en forma de capital estranger, no ha alterat aquesta estructura de mercat poc competitiva. El seu pes en l'economia és similar al dels socis europeus.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

Pel que fa al consum i l'eficiència energètica, l'evolució del consum d'energia al llarg del temps està estretament relacionada amb el comportament agregat de l'economia, de manera que el seu comportament està molt vinculat al cicle econòmic. De tota manera, es detecten dos elements característics del consum energètic recent a Espanya.

D'una banda, un equilibri més gran entre les diverses fonts d'energia. Amb el pas del temps, el petroli ha perdut rellevància en favor de fonts primàries alternatives. En un primer moment, en favor del carbó; posteriorment, en favor de l'energia nuclear; més endavant, donant pas a les energies renovables; i més recentment, en favor del gas natural. Aquests canvis de prelacions estan estretament vinculats als canvis en les prioritats de la política energètica que, en aquest àmbit, ha semblat seguir un comportament més aviat erràtic.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme.

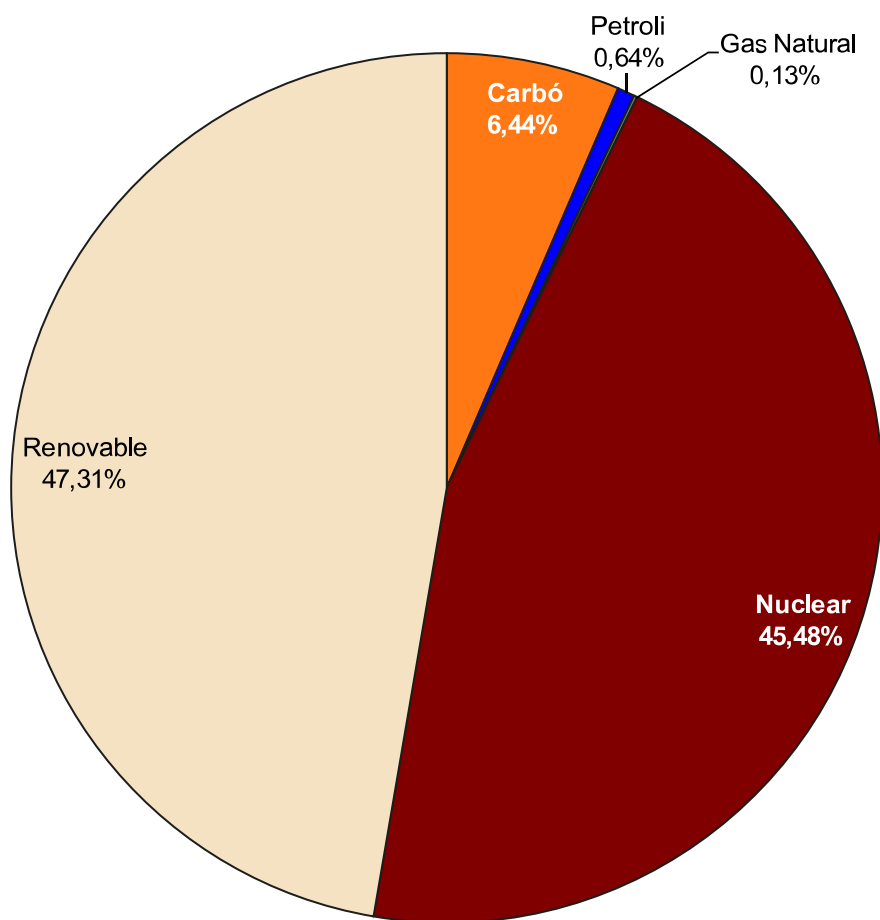
De tota manera, l'any 2015 el petroli continuava representant encara més del 40 % del consum de fonts energètiques primàries i, conjuntament, els hidrocarburs encara assumeixen més del 60 % d'aquest consum. Per la seva part, les energies renovables representaven ja el 15 % del consum energètic a Espanya.

Què són fonts energètiques primàries i secundàries?

Anomenem **fonts energètiques primàries** a aquelles que s'obtenen directament dels recursos naturals, com seria el cas del vent, el sol, l'aigua, el carbó, el petroli o el gas, per exemple. Per la seva part, les **fonts energètiques secundàries** serien les que s'obtidrien a partir de les primàries, com l'electricitat o la benzina.

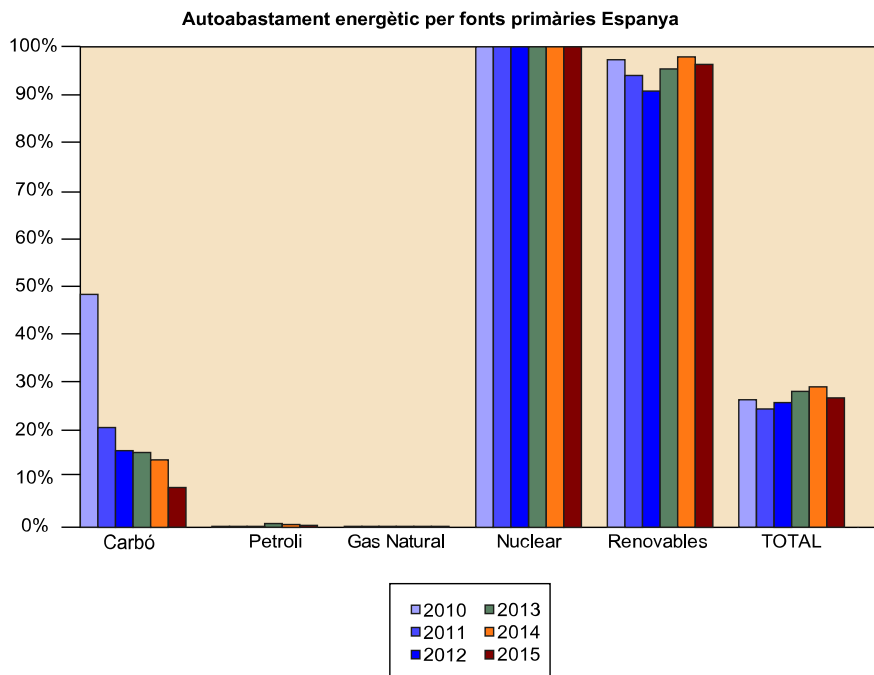
En canvi, si s'analitza la producció d'energia primària, es detecta una composició molt diferent de les fonts energètiques. Aproximadament, la meitat de l'energia produïda a Espanya durant el període 2010-2015 provenia de fonts renovables i un 45 %, de l'energia nuclear. Entre les renovables, la contribució de l'energia hidroelèctrica fou del 8 %; de l'energia solar, eòlica i geotèrmica, de gairebé un 20 %; i de la biomassa i biocarburants, un altre 20 %. És el resultat de l'escassa dotació d'hidrocarburs existent a Espanya.

Distribució de la producció d'energia primària Espanya 2010-2015



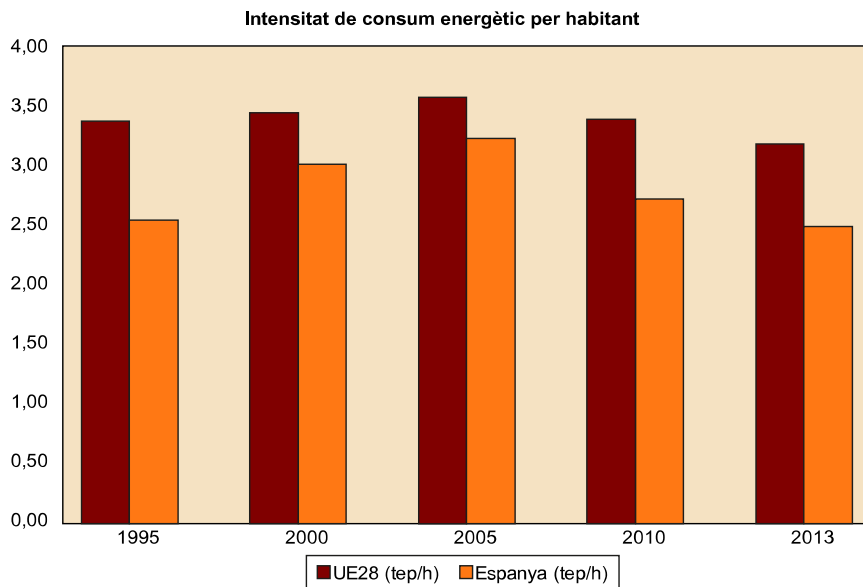
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme.

El resultat és un desajust considerable entre producció i consum interns, pel que fa al seu volum i a la seva composició. D'aquesta manera, el balanç energètic per fonts primàries és molt negatiu, amb un nivell d'autoabastament de les necessitats de consum amb producció interna inferior al 30 %. Aquesta insuficiència origina elevats dèficits comercials en forma de dependència d'importacions d'hidrocarburs, essencialment petroli i gas.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme.

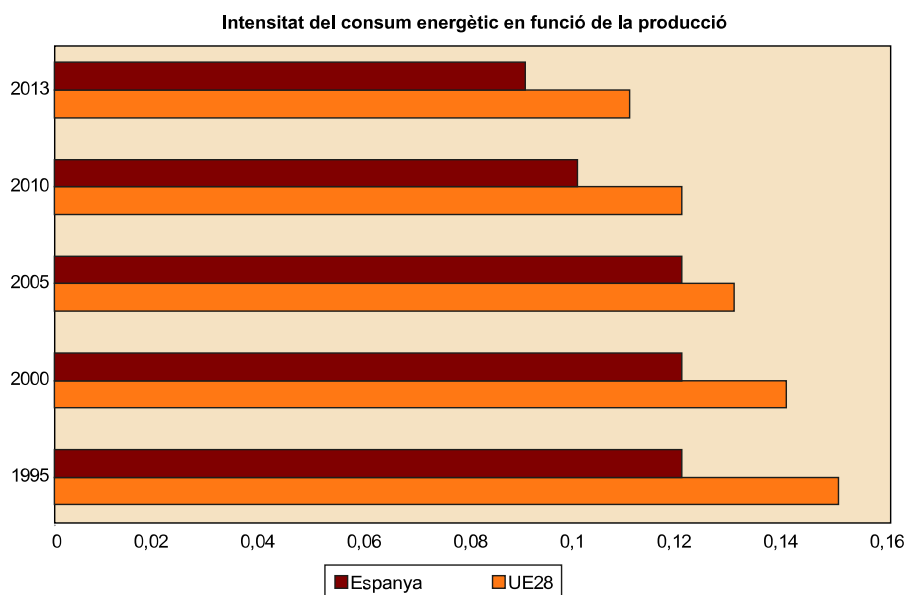
De l'altra, cal assenyalar que l'economia espanyola ha anat desenvolupant un model productiu més eficient energèticament, tant pel fet que s'ha millorat la composició del consum, incorporant al procés productiu fonts d'energia primària que són més eficients; com també pel fet que les activitats econòmiques consumeixen menys quantitat d'energia per unitat de producte.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'AIE.

D'aquesta manera, el consum energètic per habitant o per unitat de producte és inferior al dels socis europeus. Tanmateix, l'evolució a la baixa d'aquesta intensitat en el consum energètic no ha semblat ser sostinguda en el temps. Ben al contrari, en els períodes d'expansió econòmica el consum per unitat de

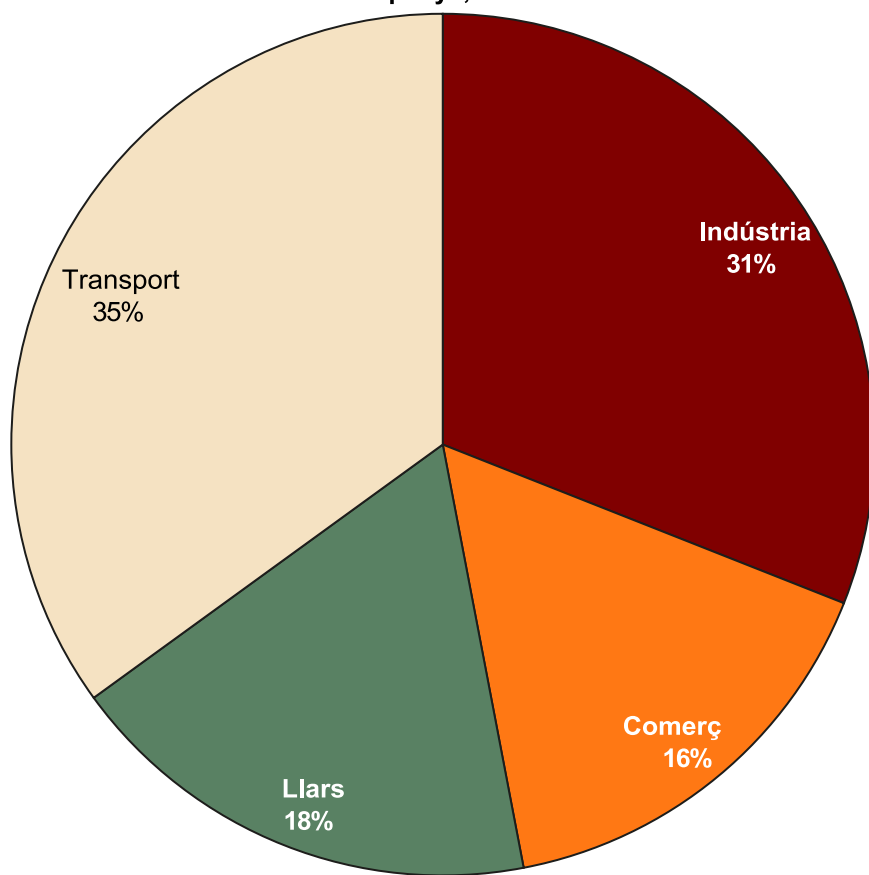
producte ha mostrat una tendència clarament a l'alça. És, doncs, en les fases recessives de producció i consum on més s'ha posat de manifest la preocupació per l'estalvi energètic.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'AIE.

No es pot afirmar, per tant, que l'atenció a l'estalvi i l'eficiència en l'ús de l'energia esdevingui un fet característic de l'economia espanyola en contraposició als seus principals socis comercials. D'aquesta manera, el diferencial favorable existent l'any 2013 és sensiblement inferior al corresponent al 1995, indicatiu d'una certa rigidesa del procés d'eficiència energètica. De fet, són les activitats relacionades amb el transport més que la indústria, la distribució comercial o les famílies les principals consumidores finals d'energia. És, per tant, en el desenvolupament d'un sistema i xarxa de transport més eficients on rau el marge més gran de generació d'estalvi energètic en l'economia espanyola.

**Estructura del consum final d'energia
Espanya, 2013**



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'AIE.

2.4. La construcció

El sector de la construcció està configurat per una diversitat d'activitats que s'agrupen en dos grans àmbits:

- D'una banda, la provisió d'habitatges. Aquests poden ser tant edificis d'ús residencial com edificis de caràcter no residencial i, tant uns com altres poden ser utilitzats en lloguer o adquirits en propietat. En aquest cas, l'oferta estarà estretament vinculada a l'evolució de la demanda en el mercat de l'habitatge.
- De l'altra, la provisió d'infraestructures, també anomenada *obra civil*. En aquest cas, l'activitat està directament relacionada amb l'evolució de la inversió pública.

L'evolució del sector ha presentat comportaments molt contrastats, fruit de processos d'expansió i regressió molt accentuats. El principal motor del sector és el mercat de l'habitatge. La demanda d'habitatge està determinada per un conjunt ampli de factors que incideixen en la predisposició a adquirir un immoble:

- El principal d'ells és l'evolució de la població i del seu nivell de renda. A mesura que augmenta la població en edat adulta, milloren els nivells d'ocupació en l'economia o augmenten els nivells de salaris, les probabilitats que creixi la demanda d'habitatge també són més elevades.
- En tant que es tracta generalment d'una inversió de magnitud considerable en relació amb la renda personal, la demanda d'habitatge també estarà condicionada per la disponibilitat de finançament suficient. És a dir, de la riquesa i estalvi acumulats com també de la provisió de crèdit hipotecari i de les seves condicions, en termes del tipus d'interès i el període de venciment del crèdit.
- També poden influir en la demanda d'habitatge altres variables com les expectatives sobre el comportament futur de l'economia; els incentius fiscals específics que promoguin la compra o lloguer d'habitatges; les transformacions en l'estructura familiar predominant; el creixement de les segones residències; la liberalització dels moviments internacionals de capital; o l'absència d'actius prou atractius i rendibles per esdevenir una inversió alternativa.

D'aquesta manera, el sector va experimentar una expansió important des de mitjans de la dècada dels anys vuitanta com a resultat de factors demogràfics (l'arribada a l'edat adulta de la generació de l'anomenat *baby boom*); l'arribada d'un flux considerable d'inversió directa exterior i l'establiment d'empreses transnacionals que va acompanyar l'adhesió de l'economia espanyola a la Unió Europea; la reactivació del mercat laboral; i una certa recuperació de la inversió pública. Aquests elements impulsors van propiciar un dinamisme més gran del sector, que arribà fins a l'esclat de la crisi econòmica del període 1992-1993.



Un cop es reactiva posteriorment l'economia, el sector de la construcció inicia el cicle expansiu més llarg conegut, que s'allarga fins l'any 2007 i el duu a nivells d'activitat històrics. L'expansió de l'activitat del sector es beneficia del cicle econòmic alcista i esdevé un motor en la creació d'ocupació del període, duent la construcció a assolir un protagonisme molt elevat en el PIB espanyol. Al llarg del cicle expansiu, la construcció d'habitatges i infraestructures representa dues tercers parts de l'esforç en inversió de capital que ha fet l'economia espanyola.

Evolució de l'estructura de la formació bruta de capital

| | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 | 1995-2014 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Habitatges i altres construccions | 65,00 % | 61,77 % | 68,57 % | 62,07 % | 51,37 % | -13,63 % |
| Maquinària i béns de capital | 27,80 % | 31,25 % | 23,93 % | 25,97 % | 32,61 % | 4,81 % |
| Propietat intel·lectual | 7,04 % | 6,66 % | 6,97 % | 11,48 % | 15,43 % | 8,39 % |
| Altres | 0,16 % | 0,32 % | 0,52 % | 0,48 % | 0,60 % | 0,43 % |
| Formació bruta de capital | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | 100,00 % | - |
| Indústria manufacturera | 13,35 % | 11,45 % | 7,51 % | 7,40 % | 10,22 % | -3,13 % |
| Activitats immobiliàries | 24,13 % | 28,18 % | 33,90 % | 27,27 % | 22,81 % | -1,32 % |

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Evidentment, es confirma que l'augment de la construcció residencial està estretament vinculat a la millora en el nivell de vida i la capacitat adquisitiva de la població durant els anys d'expansió econòmica. Es tracta, doncs, del sector productiu amb més sensibilitat a l'evolució del cicle econòmic. Aquesta correspondència estreta entre l'evolució de la renda familiar disponible i la demanda d'habitatge es va fer encara més intensa quan l'Administració va optar per reduir sensiblement l'oferta d'habitatges de protecció oficial.

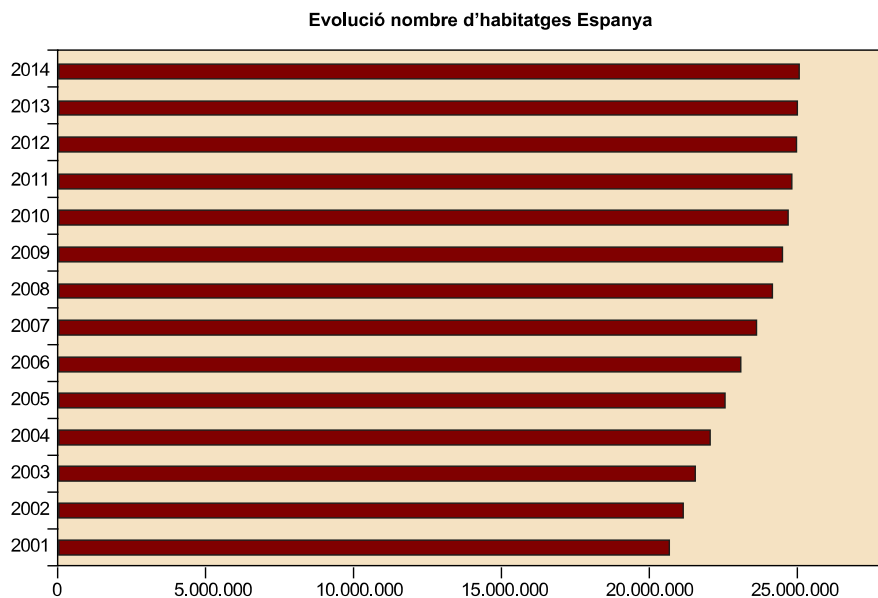
Tradicionalment, l'expansió de la demanda d'habitatges ha estat particularment intensa en els moments més àlgids del cicle econòmic, però en el llarg cicle alcista iniciat a mitjan anys noranta hi varen concórrer també altres elements que propulsaren la seva evolució.

Probablement, el més significatiu fou la important davallada dels tipus d'interès associada a la incorporació de l'economia espanyola en la unió monetària europea. La reducció en el cost del finançament hipotecari va induir una propensió més gran a l'endeutament que també va assolir fites històriques. Unes condicions financeres favorables i unes perspectives econòmiques positives estimularen la demanda tant de primeres residències, com d'habitatges secundaris.

L'activitat també es va veure beneficiada per l'afluència de capital exterior en forma d'adquisició d'habitatges per part de població estrangera, que decidia invertir en habitatges a Espanya aprofitant les noves formes de treball a dis-

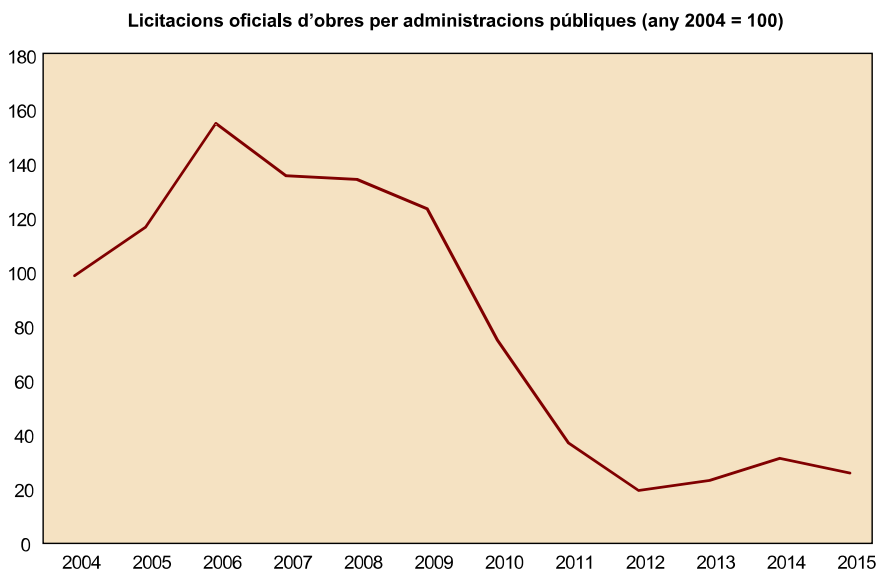
tància o que optava per residir al país un cop finalitzada la seva etapa laboral. Alhora, ja a inicis de la primera dècada del segle XXI, l'impuls constructor fou sostingut per l'arribada de població immigrant, atreta pel dinamisme del mercat laboral espanyol.

Finalment, cal ressaltar que l'expansió de la construcció fou sostinguda també pel fort creixement de l'obra civil pública durant tot aquest període, principalment en l'àmbit de les infraestructures de transport.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE i el Ministeri de Foment.

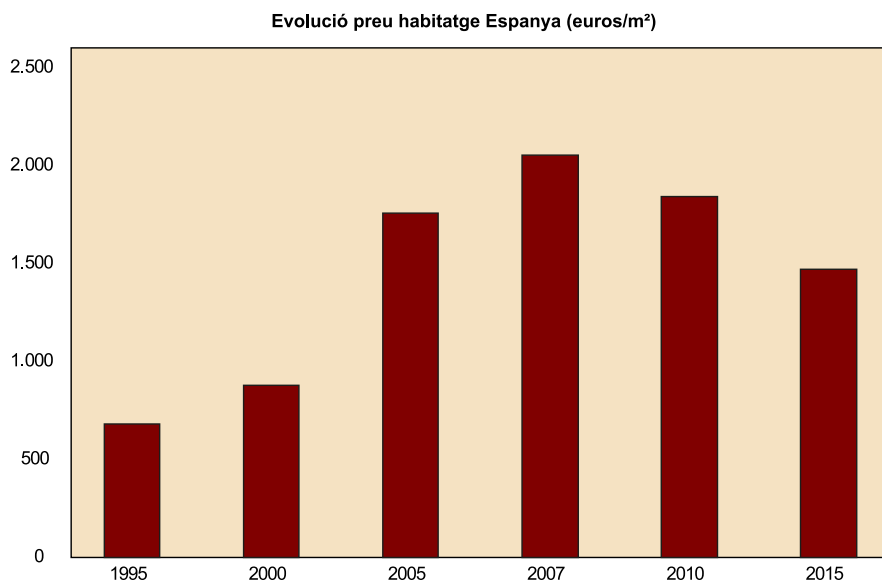
El procés s'atura abruptament amb l'esclat de la crisi financera, que impacta durament en el sector per dues vies. D'una banda, la contracció de l'activitat de licitació d'obra pública resultant dels processos d'ajust i consolidació fiscal. De l'altra, un fort retrocés del mercat residencial, per l'excessiu endeutament familiar, per la consideració de l'actiu immobiliari com a inversió de risc i per la restricció de finançament disponible en forma de crèdit hipotecari. Aquests factors, conjuntament, van propiciar un ajust important del sector en termes d'unitats productives i d'ocupació, i que també presentava nivells d'endeutament bancari elevats en les activitats relacionades amb la promoció i construcció de les noves edificacions.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

2.4.1. La inestabilitat dels preus de l'habitatge

El tret més característic d'aquest extraordinari cicle expansiu fou l'acceleració dels preus de l'habitatge, que van acabar conduent a una elevada sobrevaloració dels actius immobiliaris. Entre el 1995 i el 2007, el preu mitjà de l'habitatge a Espanya es va triplicar.

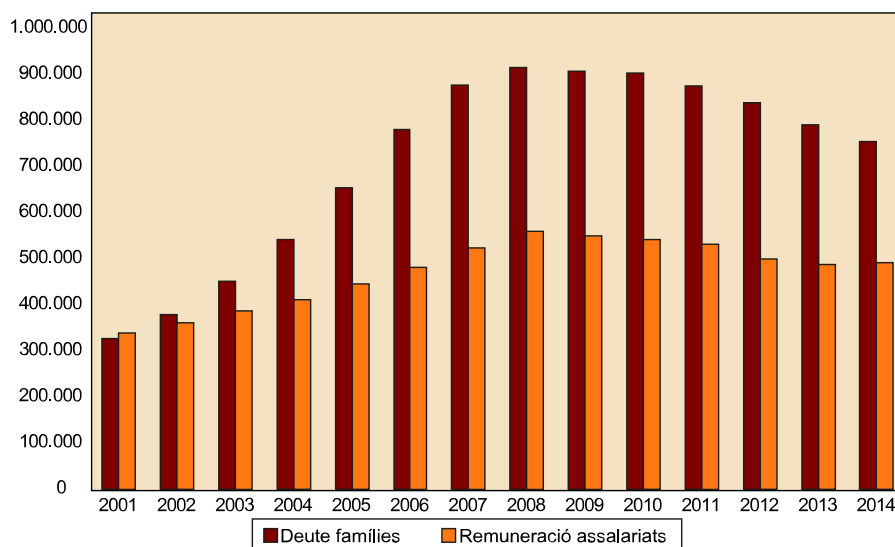


Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Diferents motius justifiquen l'encariment precipitat de l'habitatge a Espanya. Probablement, els factors més determinants en l'evolució del seu preu es trobaren en la demanda d'habitatges, com anteriorment s'ha indicat. Però el procés també ha posat de manifest algunes restriccions específiques que periòdicament contribueixen a l'encariment de l'oferta d'immobles.

Des de la banda de la demanda, es pot buscar en l'evolució de les rendes el principal factor determinant. Sense dubte, l'evolució positiva de l'ocupació des de la segona meitat dels anys noranta va contribuir de manera favorable a la millora de la demanda, en augmentar la renda familiar disponible. Tanmateix, l'única font de renda de les famílies, i tot i que no és el creixement real de la massa salarial, estava molt allunyada dels increments percebuts en el preu dels habitatges. Molt probablement, el determinant crucial de l'increment de la demanda fou doncs l'efecte expansiu que els baixos tipus d'interès van tenir sobre el crèdit hipotecari. Significativament, ja entre el 1997 i el 2002, el finançament de l'adquisició d'habitatge per part de les entitats de crèdit va augmentar a una taxa mitjana anual superior al 15 %, que va créixer a un ritme encara més elevat durant els cinc anys posteriors. Així mateix, l'aflluència més gran de capital exterior destinat a l'adquisició d'immobles va contribuir positivament al seu encariment, principalment a les zones turístiques.

Evolutió del deute familiar i la massa salarial (en milions d'euros)



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE

Però el fet que la forta expansió del mercat d'habitatge residencial conduís a una acceleració tan important en els preus també es deu a les rigideses característiques en la reacció a curt termini de l'oferta d'habitatges als increments de demanda. Els processos de recuperació de l'equilibri en el mercat són lents tant per la dilatació temporal en el procés de construcció de les noves edificacions, com també per la dependència de l'oferta de sòl disponible i pels processos de gestió de llicències i permisos corresponents. En aquestes circumstàncies, els repunts de demanda es transformen immediatament en augments de preus i en l'encariment del cost de la construcció d'habitatges.

La tradicional dificultat del sector per obtenir guanys significatius i sostenibles de productivitat i generalitzar la introducció de millores tecnològiques es va veure acompanyada per les restriccions existents a la disponibilitat de mà d'obra més qualificada, d'àrids i altres matèries primeres i de sòl urbanitzable a aquelles àrees geogràfiques on la demanda d'habitatges era més dinàmica.

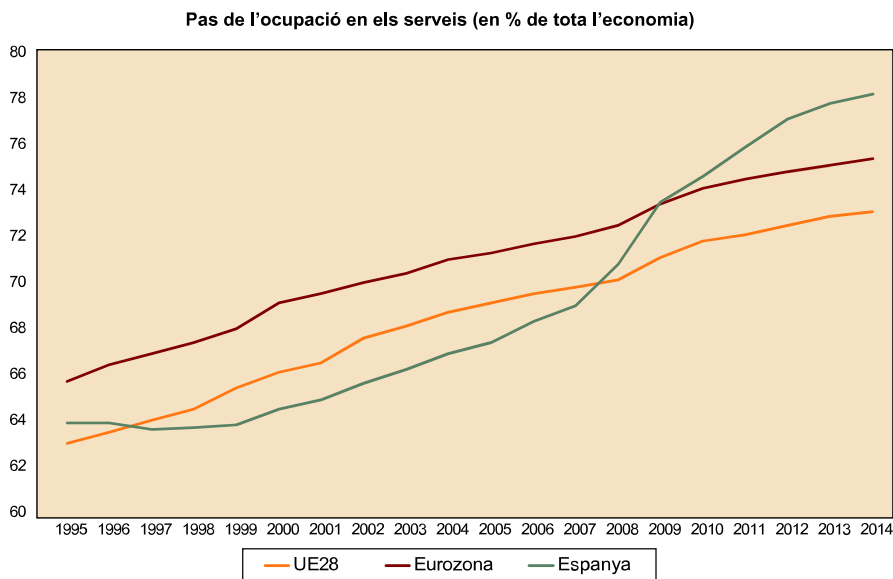
Les tensions inflacionistes provocades per aquests obstacles s'agreujaren per la limitada oferta d'habitatges de protecció oficial i per l'escàs atractiu que l'oferta d'habitatge de lloguer representa per als promotors immobiliaris. Tot plegat acaba provocant que l'expansió de demanda indueixi fortes tensions inflacionistes en el mercat i caracteritzi un cicle recurrent de gran intensitat de producció que, sovint, té una curta durada.

Però quan la revalorització de preus se sosté en el temps, la inversió en habitatge es revela com un actiu atractiu, fet que estimula encara més la demanda d'habitatges, amb l'expectativa de revaloritzacions futures en els preus de l'habitatge adquirit. Aquest procés genera temporalment una revalorització en el patrimoni de les famílies (l'anomenat *efecte riquesa*), que les pot induir a ampliar les seves decisions de consum o els seus nivells d'endeutament, però freqüentment deriva en una bombolla especulativa provocada per la sobrevaloració de preus de l'habitatge residencial i l'excessiu endeutament en relació amb la renda disponible familiar. En aquests casos, quan posteriorment es produeix l'ajust al mercat, generalment té un caràcter violent.

En la mesura que l'evolució expansiva del crèdit hipotecari ha donat lloc a un fort creixement de la proporció d'endeutament de les famílies, que el principal pendent d'amortització és elevat, els terminis mitjans de devolució són molt llargs i que la majoria de crèdits són a tipus d'interès variable, un cop corregida la sobrevaloració dels actius al final de la fase expansiva del mercat de l'habitatge, la vulnerabilitat d'empreses i famílies espanyoles davant possibles pertorbacions econòmiques que puguin perjudicar els seus ingressos o enfront d'un augment en els tipus d'interès és molt més elevada que abans de l'expansió de l'activitat immobiliària.

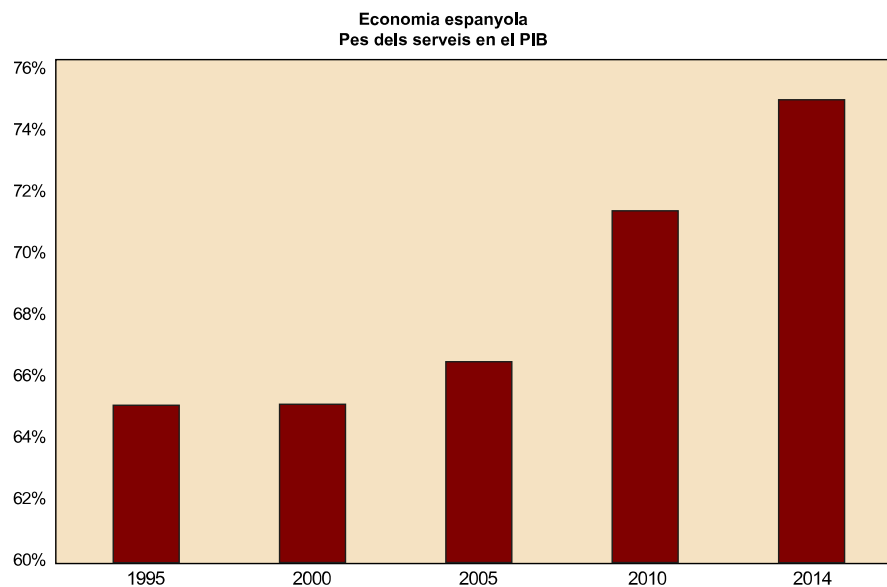
2.5. Els serveis

L'economia espanyola és una economia basada en els serveis. El sector terciari de l'economia és àmpliament predominant en l'ocupació i la producció. Aquest no és un fet extraordinari, ja que la clara tendència envers la terciarització observada en els darrers anys en l'economia espanyola és coincident amb la desenvolupada per part de les economies més avançades.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades d'Eurostat.

A mesura que augmenta la renda per habitant d'una economia, els serveis progressivament esdevenen el seu sector productiu més important, ja que els canvis demogràfics i laborals associats modifiquen sensiblement la composició de la demanda dels ciutadans, en detriment del consum de béns de primera necessitat i en favor dels serveis de més qualitat i dels més orientats a les activitats d'oci i lleure o de caràcter col·lectiu i social. Tot i això, hi ha elements també relacionats amb les característiques de l'oferta de serveis que igualment incideixen en aquest comportament.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Prèviament, però, és necessari caracteritzar un sector que és molt heterogeni, ja que inclou una extensa diversitat d'activitats i finalitats distintes. Algunes d'elles són proveïdes directament pel sector públic; alguns serveis són destinats a la venda comercial, mentre que d'altres no estan orientats a la comer-

cialització a través del mercat; i alguns serveis són consums intermedis per a processos productius d'altres activitats econòmiques, mentre que d'altres estan destinats directament al consum final.

Però malgrat que probablement és el sector econòmic el que presenta un grau més gran de diversitat entre les activitats econòmiques que l'integren, l'oferta dels diferents tipus de serveis generalment comparteix alguns trets comuns:

- Són productes intangibles.
- Es consumeixen en el moment que es produeixen.
- Hi ha una implicació important de l'usuari en el procés de producció.
- Són difícils de mesurar, per la seva naturalesa immaterial, el seu caràcter qualitatiu i la seva falta de permanència.

2.5.1. Expansió i transformació de les activitats de serveis

Hi ha diferents factors que expliquen la forta expansió, i alhora transformació, de les activitats de serveis a Espanya. El procés de terciarització comença durant els anys vuitanta, amb un fort impuls dels serveis que no es destinen a la venda. Bàsicament, es tracta de l'esforç de l'Administració per compensar ràpidament l'endarreriment de l'economia espanyola en la provisió de serveis públics, amb una ampliació del ventall de serveis oferts i amb l'assumpció creixent de noves competències. Alhora, des d'aquell moment, la progressiva descentralització del sector públic espanyol, amb el desplegament del model autonòmic, també ha contribuït a l'expansió dels serveis no destinats al mercat, mitjançant la intervenció directa de les administracions territorials, principalment en els àmbits de l'educació, la sanitat i els serveis socials.

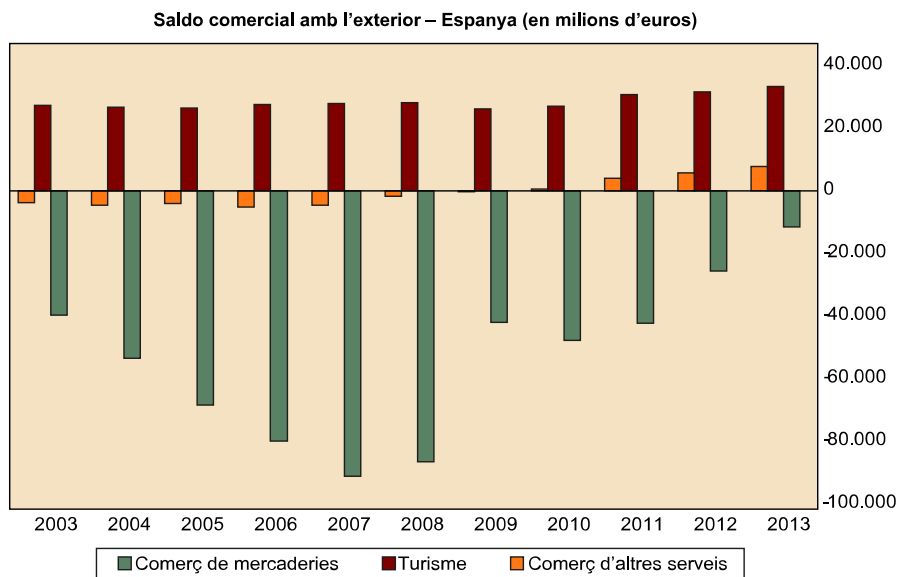
Un altre factor impulsor, de caràcter general i present en totes les principals economies mundials, és la creixent externalització de serveis des d'altres activitats econòmiques, principalment des de la indústria. Es posa de manifest una integració creixent entre les diferents activitats manufactureres i els serveis, amb la presència creixent dels serveis com a entrades tant pel que fa al procés de producció industrial com a les seves activitats de proveïment i distribució. Se subcontracten tasques anteriorment desenvolupades en l'interior de les empreses industrials i que es considera que poden ser proveïdes més eficientment per part d'empreses terceres. En un primer moment, es tracta d'activitats de baix valor afegit; i posteriorment la subcontractació s'estén i abasta un ampli espectre de tasques en els àmbits de la neteja, la seguretat, la comptabilitat, l'assessorament fiscal i jurídic, la gestió financera, la publicitat, la logística o l'assessorament fiscal i laboral, entre d'altres.

Amb l'emergència de les cadenes de valor globals, aquest procés d'externalització encara es fa més important i assoleix dimensió internacional, en forma de l'anomenat *outsourcing*. Podríem identificar tres elements crucials per comprendre per què la indústria espanyola ha contribuït mitjançant l'externalització al creixement dels serveis:

- D'una banda, la revolució digital i les grans innovacions en l'àmbit de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) han fet possible que es puguin externalitzar també les activitats que són més intensives en l'ús del coneixement.
- La pressió de la competència global ha exigít la necessitat d'introduir canvis organitzatius que millorin l'eficiència i reforcin els efectes de la introducció d'innovacions tecnològiques. La recerca d'una qualitat i productivitat més grans requereix el suport extern d'empreses altament eficients i especialitzades.
- La transcendència de la diferenciació de productes en la competitivitat internacional dels productes industrials fa que els components de disseny, imatge, marca, publicitat o serveis postvenda, entre d'altres, tinguin un caràcter estratègic i, en conseqüència, s'incorporin de manera creixent als processos industrials. No es pot exigir que el millor talent en aquests àmbits d'expertesa estigui sempre dins de les fronteres de l'empresa industrial.

El sector serveis mateix ha experimentat grans millores d'eficiència i productivitat en la seva oferta com a conseqüència de la introducció d'innovacions tecnològiques i organitzatives sustentades en l'ús estratègic de les TIC. Aquesta transformació qualitativa ha afavorit que molts serveis orientats al mercat hagin millorat sensiblement la seva posició competitiva, amb una oferta de més qualitat, una resposta ràpida i flexible i un contingut més adaptat a les necessitats específiques dels clients. Alguns d'ells, a més, els menys estretament vinculats a la seva localització geogràfica, han ampliat els seus mercats potencials i esdevingut sectors exportadors. La revolució digital ha fet que el mercat local deixi de ser referència de totes les activitats de serveis. Entre d'altres, cal esmentar els avenços observats en els transports i telecomunicacions, l'educació i sanitat, el sistema financer o l'ampli ventall de serveis a les empreses. El sector serveis va contribuir durant el període 2003-2013 al 40 % del valor de les exportacions fetes per l'economia espanyola.

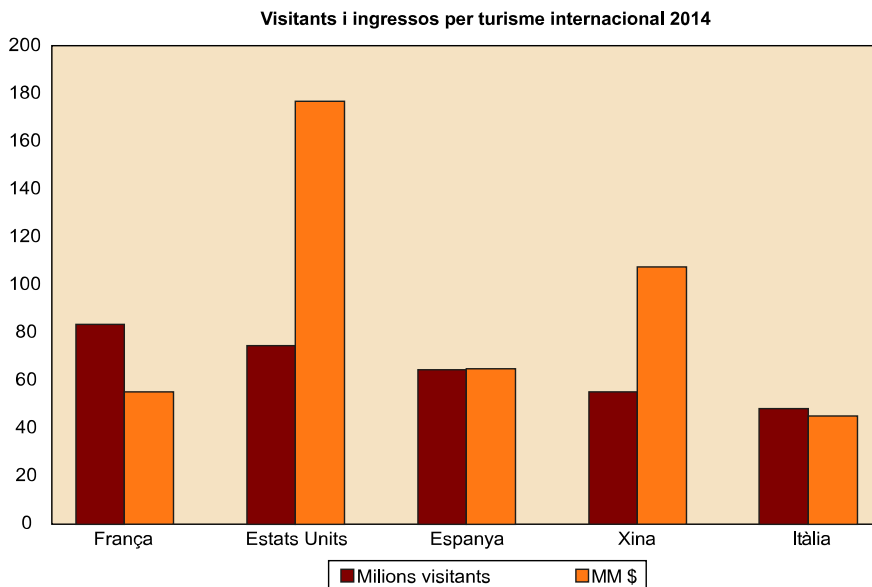
A aquesta internacionalització creixent del sector serveis també han contribuït les iniciatives de liberalització exterior d'algunes de les activitats de serveis amb més valor afegit, com en el cas de les finances i les telecomunicacions, entre d'altres. El resultat no només ha estat una millor posició competitiva enfront de l'exterior, sinó també una creixent diversificació de les exportacions de serveis.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

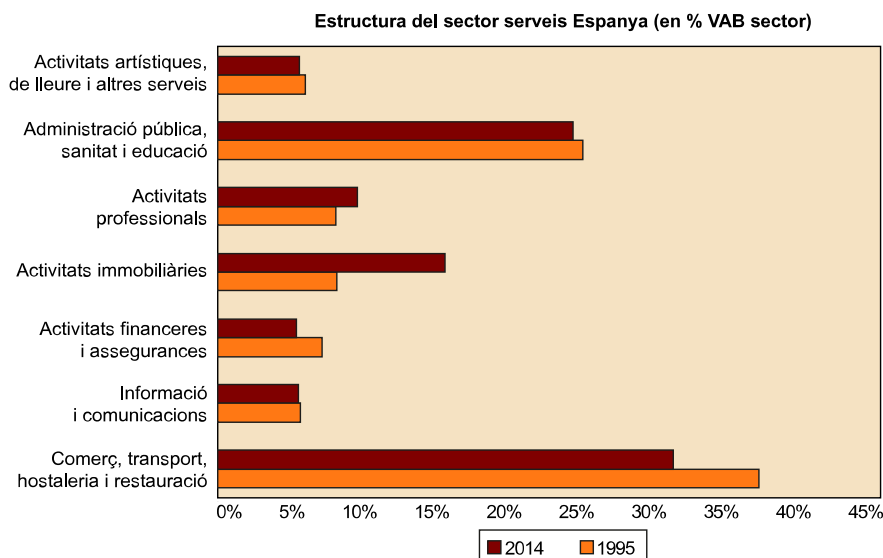
En aquest creixement de l'activitat de serveis, han tingut també un rol decisiu les activitats turístiques. El sector turístic s'ha convertit en una de les activitats més rellevants de l'economia espanyola. Les estimacions fetes a partir dels Comptes Satèl·lit del Turisme, elaborats per l'Institut Nacional d'Estadística, posen de manifest que durant el període 1995-2012 va representar l'11 % de la demanda total i l'ocupació. El creixement de l'activitat ha estat continuat, afavorit per una dotació favorable de recursos naturals, una diversificació i qualitat de l'oferta més grans, una evolució creixent i més exigent de la demanda de productes d'oci i un entorn geopolític favorable.

La contribució de l'activitat turística al finançament exterior de l'economia espanyola també ha estat molt positiva, i ha compensat parcialment l'endèmic dèficit existent en el comerç internacional de mercaderies. Aquesta millor contribució ha vingut de la mà d'una reorganització profunda del sector, amb una presència creixent de les principals empreses en els mercats exteriors i amb un gran esforç en la modernització de les instal·lacions turístiques, la millora de la qualitat dels productes oferts i l'oferta de nous productes que combinen diferents recursos turístics. L'any 2014, Espanya era la tercera potència mundial en nombre de visitants internacionals i ingressos per turisme procedents de l'estranger.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'OMT.

Alhora que creixia en importància, el sector serveis també sofria una transformació interna. El més important és el creixement del pes relatiu de les activitats immobiliàries, vinculat a la gran expansió de l'activitat de la construcció des de mitjan anys noranta. Per la seva part, les activitats de distribució comercial continuen mantenint la participació predominant, a causa del gran pes que tradicionalment ha tingut el petit comerç en l'estructura de la distribució comercial a Espanya. El seu rol, però, està en regressió en favor de les activitats de restauració i hostaleria vinculades al turisme i el creixement d'activitats de serveis a les empreses, d'elevat valor afegit i amb una creixent presència internacional, com en el cas de les comunicacions, els serveis financers, les activitats professionals i el transport. Tots ells han millorat sensiblement la seva contribució al superàvit exterior dels serveis en els anys posteriors a l'esclat de la crisi financera.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Finalment, cal fer esment que la incorporació de progrés tècnic i modernització organitzativa encara és molt desigual entre les distintes activitats del sector, la qual cosa dificulta els avenços de productivitat en alguns segments de les activitats més tradicionals i més intensives en mà d'obra poc qualificada. Aquesta manca d'eficiència productiva és el resultat d'estructures de mercat poc competitives, caracteritzades per un excés de regulacions i intervencions que durant molt de temps han protegit el mercat intern i afavorides pel retard en la introducció de mesures liberalitzadores. En contrapartida, en les activitats que s'han obert a la competència i han permès l'entrada de noves empreses, els guanys d'eficiència i productivitat observats són apreciables.

Per què es regulen els mercats de serveis?

Generalment, la regulació s'assenta sobre el convenciment que és necessària per compensar errades del mercat, principalment per les raons següents:

- La presència de monopolis naturals (que no permeten l'aparició de competència i, per tant, la seva provisió privada donaria lloc a beneficis exorbitants i no garantiria l'accés de tots els usuaris al servei).
- La presència d'informació imperfecta (que donaria lloc a situacions de selecció adversa i una provisió subòptima del servei).
- La presència d'externalitats (per evitar efectes negatius associats al seu consum, o bé estimular els efectes positius que la seva provisió crea sobre tercers).

D'aquesta manera, durant molt de temps, la coincidència entre un sector industrial molt obert a la competència exterior i un sector serveis que romanía al marge de la competència internacional i nacional, per raó de la seva pròpia naturalesa i de la presència de regulacions, va donar lloc a una dinàmica dual de l'evolució dels preus, nivells de productivitat i marges empresarials. Una de les conseqüències més significatives ha estat la presència d'una acusada inflació dual. D'aquesta manera, si s'analitza en termes reals (és a dir, descomptant l'evolució dels preus), el creixement del pes dels serveis en l'economia no és tan elevat.

2.5.2. L'aparició d'una inflació dual

Bàsicament, hi ha una inflació dual en les economies més industrialitzades com a conseqüència de diferents factors:

- D'una banda, per l'evolució menys expansiva de la productivitat en el sector serveis. Moltes de les activitats de serveis són molt intensives en l'ús de mà d'obra (en alguns casos, poc qualificada) perquè la seva provisió té un caràcter personal. D'aquesta manera, els augments d'oferta necessàri-

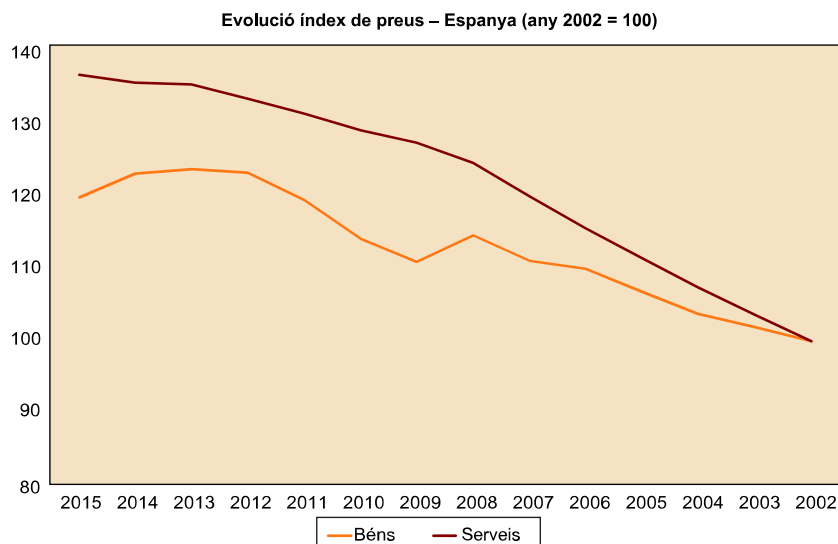
ament van acompanyats d'incrementos en la utilització del factor treball, tot i la incorporació creixent de noves tecnologies.

- De l'altra, per la dificultat per incorporar progressos tècnics en algunes activitats, a causa de les dificultats d'homogeneïtzació o estandardització, les exigències de localització i simultaneïtat en la producció i consum (la qual cosa limita forçosament les possibilitats d'ampliar l'escala de producció) i la dimensió reduïda de moltes empreses, principalment en les activitats que requereixen un contacte molt directe amb el consumidor.
- Finalment, per la baixa intensitat de la competència en molts mercats de serveis, tant enfront de l'exterior (ja que gran part dels serveis són difícilment comercialitzables internacionalment) com en el mercat interior (a causa de l'elevat nivell d'intervenció de les autoritats econòmiques, en forma de normatives i regulacions restrictives o de controls de preus i limitacions al nombre d'operadors).

Totes aquestes causes fan que la productivitat de les activitats terciàries avanci, generalment, de manera més lenta que en el cas dels productes industrials, oberts a la competència exterior. En la mesura que l'evolució de les remuneracions dels factors productius en el sector serveis tingui un comportament similar al de les activitats més obertes a l'exterior (el sector industrial), es donarà lloc a un encariment relatiu dels serveis i, en conseqüència, a una inflació dual. En general, i en la mesura que els costos dels factors productius dels serveis (salari, energia, lloguers, etc.) augmenten a un ritme similar al de les activitats industrials i, en qualsevol cas, a un ritme més elevat que la productivitat dels serveis, l'evolució dels preus serà també superior.

Inflació dual

Les empreses de serveis poden incrementar els salaris en el mateix nivell que les empreses industrials, ja que, tot i que els avanços de la productivitat del treball són més petits, les empreses de serveis poden repercutir més fàcilment els increments dels seus costos en els preus, a causa de la menor competència que han d'afrontar. La conseqüència és un fenomen d'inflació dual: el preu dels serveis avança més ràpidament que el preu dels productes.



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'INE.

Cal observar, però, la dificultat afegida que representa mesurar la productivitat en moltes activitats de serveis de caràcter immaterial, sobretot les que fan referència a la prestació de serveis de caràcter social o personal. En molts casos, la dificultat d'observar i quantificar físicament com evoluciona la producció d'aquestes activitats obliga a utilitzar el consum d'entrades com a indicador del nivell de producció assolit, la qual cosa necessàriament provoca un biaix negatiu en l'estimació de la productivitat. D'altra banda, en molts d'aquests serveis, les metodologies de càlcul de la productivitat no permeten mesurar adequadament la millora observada en la qualitat del servei.