

JULIO 2023 - Nº 14

# LA BRECHA

ANÁLISIS DE COYUNTURA ECONÓMICA Y SOCIAL

## SINDICALISMO, GRANDES EMPRESAS Y CAMBIO DE MODELO PRODUCTIVO

GABINETE DE FORMACIÓN Y ESTUDIOS DE CGT



**«¿Qué papel juegan las grandes empresas transnacionales en el ordenamiento de nuestra estructura económica? ¿Qué lecturas se pueden extraer desde el sindicalismo?».**

# Sindicalismo, grandes empresas y cambio de modelo productivo

GABINETE DE FORMACIÓN Y ESTUDIOS DE CGT

---

**L**a súbita paralización de los flujos de producción y comercio internacional a consecuencia del Covid-19 y, más recientemente, la invasión de Rusia en Ucrania, han puesto de manifiesto la fragilidad que envuelve a la densa interdependencia económica que existe entre economías nacionales. Durante estos últimos años hemos presenciado distintos episodios de ruptura de cadenas internacionales de suministro críticas, lo que ha revelado la enorme concentración de la fabricación de algunos productos esenciales en mercados privados internacionales oligopólicos y en determinadas regiones geográficas. La creciente preocupación sobre esta problemática ha desencadenado pulsiones por parte de distintos gobiernos orientadas a la reconfiguración de las cadenas mundiales de suministro.

En concreto, al repliegue territorial de actividades productivas y al desarrollo de capacidades industriales desde una óptica de autonomía y soberanía productiva nacional.

En este contexto se ha revitalizado un debate de largo recorrido acerca de cómo incentivar y desarrollar procesos orientados a transformar la matriz productiva de las economías nacionales. Uno de los elementos más sintomáticos que emergen de este debate es el renovado rol que se atribuye a los Estados como agentes clave para impulsar estas transformaciones. No obstante, la discusión acerca de qué sujetos pueden impulsar cambios de calado en las estructuras y relaciones económicas rara vez parte de un diagnóstico sobre cómo se configura dicha realidad sobre la que se pretende intervenir.



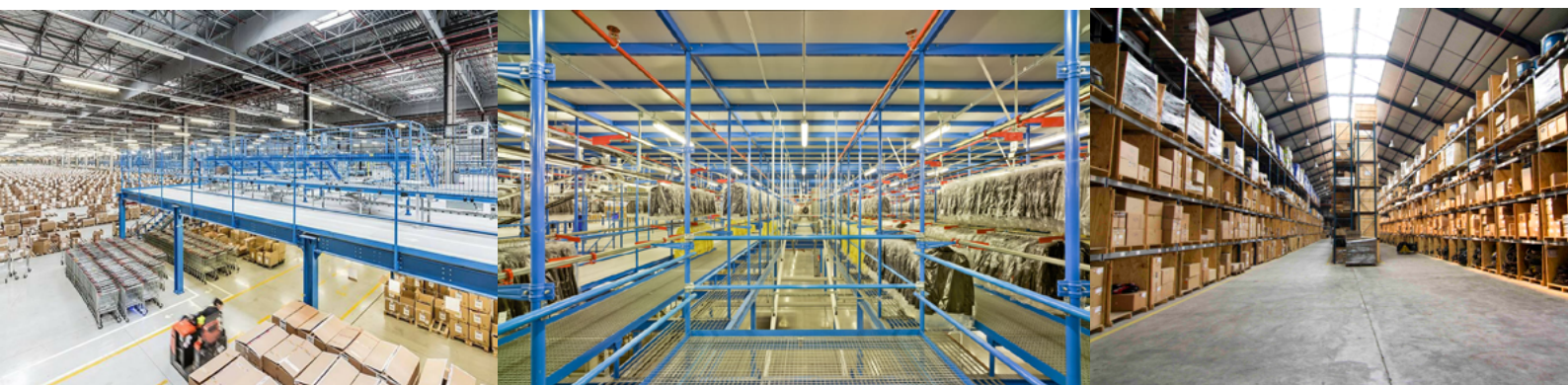
Las últimas décadas han sido testigo de un fenómeno muy agudo de expansión transnacional de los procesos y las relaciones económicas. Este proceso de fragmentación productiva internacional ha sido impulsado y liderado principalmente por grandes empresas transnacionales. En particular, por un núcleo ciertamente reducido de grandes empresas, que además adoptan posiciones oligopólicas en los distintos sectores de actividad económica a escala transnacional.

En el plano del estado español, el gobierno de coalición ha enarbolado a lo largo de la legislatura esta línea discursiva acerca del cambio de modelo productivo, planteando un marco de modernización de nuestra matriz productiva hacia una economía más verde y digital, garante de una mejora en las condiciones de bienestar del conjunto de la población, sin dejar a nadie atrás. ¿Qué papel juegan las grandes empresas transnacionales en el ordenamiento de nuestra estructura económica? ¿Qué lecturas se pueden extraer desde el sindicalismo? A continuación tratamos de esbozar algunas respuestas a estas dos preguntas.

## La economía española y sus dependencias

En las economías industrialmente desarrolladas, las distintas ramas de la producción manufacturera suelen constituir el corazón de la estructura económica nacional. Se trata de un sector que habitualmente se encuentra fuertemente articulado, con una elevada capacidad de arrastre sobre el conjunto de la economía. Por tanto, un buen desempeño económico de la actividad industrial es determinante para el devenir del resto de la economía, sobre todo para multitud de servicios auxiliares que se encuentran ligados a las actividades industriales. Asimismo, la actividad manufacturera se encuentra altamente fragmentada en diferentes unidades productivas y muy conectada con los mercados internacionales. A continuación se realiza una aproximación al papel que juegan las grandes empresas transnacionales en la industria manufacturera en el estado español.

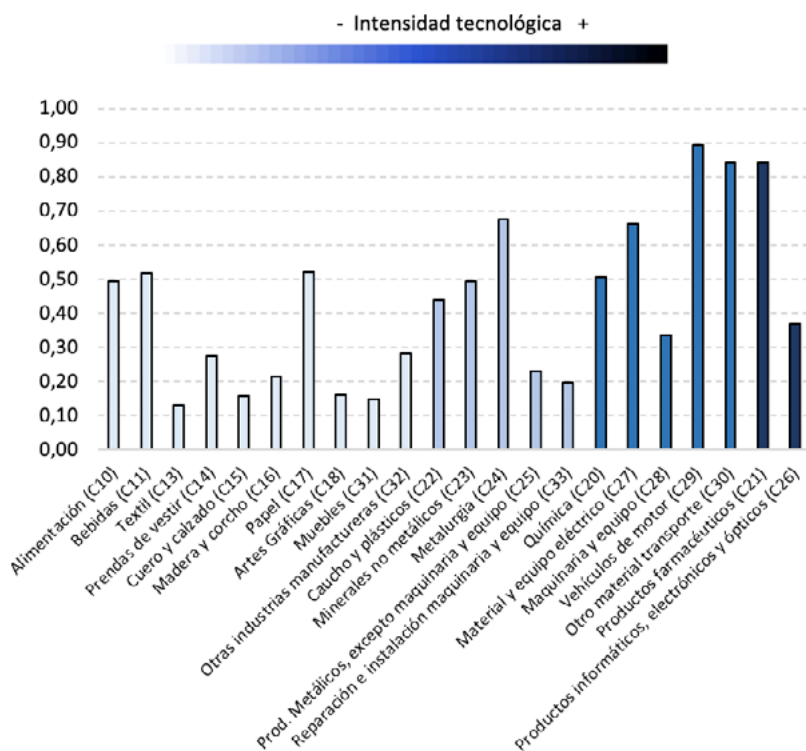
Para ello se han construido dos indicadores: el Índice de Concentración Económica (ICE) y el Índice de Propiedad Extranjera (IPE). En ambos casos, en primer lugar se calcula el porcentaje que agrupan o concentran sobre el conjunto del tejido empresarial de cada rama productiva tanto las grandes empresas (en el caso del ICE) como las filiales de capital extranjero (en el caso del IPE) de cinco variables clave: el nivel de ingresos, el valor añadido bruto, el excedente bruto de explotación, la inversión en activos tangibles y el volumen de empleo. En segundo lugar, ambos índices se construyen calculando el valor medio del conjunto de esas cinco



variables. De este modo, tanto el ICE como el IPE tomarán valores entre 0 y 1, de manera que un valor cercano a 0 significa que para el conjunto de esos indicadores el porcentaje de control que detentan las grandes empresas y las empresas de capital extranjero, respectivamente, sobre variables económicas clave en un subsector o rama determinada, es muy bajo, mientras que un valor cercano a 1 implica que el control por parte de grandes empresas y de filiales de capital extranjero es muy elevado.

En el siguiente gráfico se muestra el valor que refleja el ICE para cada una de las ramas de la industria manufacturera. Para ello, se han ordenado las ramas de la industria manufacturera en función de su intensidad tecnológica, pues consideramos pertinente visualizar cómo en aquellas ramas de media-alta y alta intensidad tecnológica, este indicador refleja generalmente un valor más elevado que en aquellas otras de baja y media-baja intensidad tecnológica.

**Gráfico I.** Índice de Concentración Económica (ICE) de los distintos subsectores de la industria manufacturera en función de su intensidad tecnológica, 2019

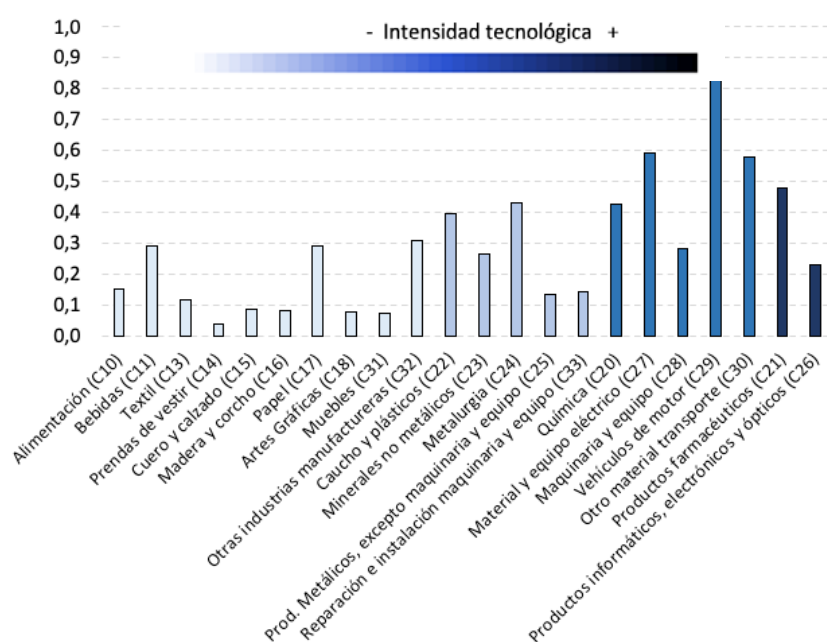


Elaboración propia con datos del INE.

Como se observa en el gráfico, en casi la mitad de las ramas de la industria manufacturera el ICE expresa un valor cercano o superior al 0,5, lo que significa que buena parte de la actividad económica en estas ramas se encuentra concentrada en un pequeño número de grandes empresas. En el conjunto de la industria manufacturera española el volumen de grandes empresas es inferior al millar; en prácticamente todos estos subsectores, el porcentaje de grandes empresas sobre el conjunto del tejido empresarial se sitúa por debajo del 2 %. Todo ello revela que el grueso del entramado productivo en la industria manufacturera está compuesto por pequeñas y medianas empresas. En el otro polo se sitúa un núcleo de grandes empresas que, sin embargo, desarrollan (y deciden) buena parte de la producción y de las inversiones, agrupan un volumen considerable de empleo y concentran un elevado porcentaje de los beneficios.

En segundo lugar, otro elemento que da cuenta del grado de autonomía nacional o soberanía industrial se encuentra asociado al origen geográfico de la propiedad del capital y, en particular, a dónde se sitúan las matrices de decisión. En el siguiente gráfico se muestra el valor que adopta el IPE para cada uno de los subsectores de la industria manufac-

**Gráfico 2.** Índice de Propiedad Extranjera (IPE) de los distintos subsectores de la industria manufacturera en función de su intensidad tecnológica, 2018.



turera, ordenados en función de la intensidad tecnológica.

El tamaño medio de la filial industrial en el estado español es equivalente al de una gran empresa. De hecho, con estadísticas del INE sobre filiales de empresas extranjeras en España para el año 2019, las filiales que cuentan con más de 250 empleados aglutinan más de un 80 % del valor de la producción y de la cifra de negocios, del valor añadido y de la inversión bruta en activos materiales. Por tanto, no solo podemos identificar un nodo crítico en el elevado grado de concentración que detentan las grandes empresas en la toma de decisiones sobre variables relevantes para impulsar un cambio de modelo productivo, también en el hecho de que en muchos casos se trata de grandes empresas transnacionales de capital extranjero, cuyo vínculo con el territorio en que se desarrolla la actividad se difumina en mayor grado.

La iniciativa para un cambio de modelo productivo no solo corresponde primordialmente al sector privado, sino que la toma de decisiones sobre aspectos fundamentales en esta materia se encuentra fuertemente concentrada en un reducido núcleo de grandes empresas en cada uno de los subsectores que conforman la industria manufacturera, fundamental en la estructura y la articulación del conjunto de la economía en el estado español.

**«La iniciativa para un cambio de modelo productivo no solo corresponde primordialmente al sector privado, sino que la toma de decisiones sobre aspectos fundamentales en esta materia se encuentra fuertemente concentrada en un reducido núcleo de grandes empresas en cada uno de los subsectores que conforman la industria manufacturera»**





### **Lecturas desde el ámbito sindical**

Desde el ámbito sindical debemos partir de diagnósticos certeros para poder comprender críticamente la realidad que nos rodea. En última instancia, para poder diseñar estrategias de intervención eficaz sobre ella. Un análisis mínimamente riguroso del entramado productivo en el estado español nos debe llevar a constatar el elevado poder que concentran las grandes empresas transnacionales sobre la actividad económica. Se trata de una jerarquía y un poder de decisión sobre aspectos fundamentales de nuestro ordenamiento económico: qué

se produce, cuánto y cómo se produce, a qué precios se comercializa, etc. Por el contrario, un vasto tejido de medianas y pequeñas empresas se encuentra fuertemente subordinado a estas cabezas tractoras de la actividad económica, es decir, se trata de empresas integradas económica y funcionalmente en cadenas globales de producción desde una posición subalterna. ¿Qué podemos extraer de esta realidad para la acción sindical? ¿Sería posible un cambio de modelo productivo en los términos en los que desde las grandes antenas políticas, mediáticas y sindicales se plantea? Es más, ¿sería deseable? Se trata de preguntas sobre cuya respuesta cabría profundizar de una manera sosegada; a continuación se lanzan simplemente unos apuntes.

Las cadenas de producción suponen un plano o terreno crucial sobre el que situar el foco de intervención sindical. Las relaciones de jerarquía entre empresas dentro de una cadena condicionan el marco de negociación que se puede desplegar en cada una de ellas. Como es lógico, no tiene la misma autonomía una empresa proveedora en función del grado de diversificación de su cartera de clientes, o de la especificidad y exclusividad del producto que suministra. Una empresa muy subordinada al cliente final —empresa tractora de la cadena— dispondrá de poco margen de acción frente a la presión hacia el ajuste de los precios de suministro que ejerce esta última, y ello tiene un impacto en la negocia-

**«Un análisis pormenorizado de la realidad nos debe llevar a hacernos preguntas relevantes acerca de nuestra actividad sindical. Porque si no se sabe a dónde se va, cualquier camino sirve. De lo que se trata es de dotar de un criterio y sentido adecuados a la estrategia y la acción sindical».**

ción de las condiciones laborales. En definitiva, se trata de dos dimensiones del conflicto sobre cómo se distribuye la renta que se encuentran conectadas y que no conviene disociar.

De este modo, también es relevante analizar dónde se sitúan los centros de poder y decisión que marcan la pauta acerca de cómo se desarrolla la actividad productiva en la cadena, con objeto de identificar cuáles son los interlocutores sobre los que volcar el conflicto y examinar dónde se sitúan los nodos o ámbitos sobre los que incidir para poder avanzar en el marco de reivindicaciones sindicales. Identificar a los sujetos y los espacios en los que se toman las decisiones puede resultar útil para comenzar a pensar cómo concentrar esfuerzos, para disponer de capacidad de incidencia en dicha matriz de decisión. De igual modo, analizar los eslabones débiles de unas cadenas de producción que deben funcionar de manera armónica y, en muchos casos, sincronizada, también puede contribuir a incrementar el potencial de la acción sindical en un contexto dado.

En última instancia, un análisis pormenorizado de la realidad nos debe llevar a hacernos preguntas relevantes acerca de nuestra activi-

dad sindical. Porque si no se sabe a dónde se va, cualquier camino sirve. De lo que se trata es de dotar de un criterio y sentido adecuados a la estrategia y la acción sindical, de modo que los recursos materiales y humanos, que son escasos, puedan emplearse de una manera eficaz para construir contrapoderes y avanzar en nuestros objetivos.

Llegados a este punto, podemos llegar a la conclusión de que el cambio de modelo productivo en el estado español depende fundamentalmente de los intereses de las grandes empresas transnacionales que comandan las cadenas de producción sobre las que se articula y se inserta exteriormente la economía española. En resumen, esos intereses no tienen por qué alinearse con los anhelos de un determinado Gobierno. Pero más allá de eso, ¿desde el ámbito sindical podríamos considerarlo deseable? Escalar hacia una especialización productiva en aquellos eslabones de las cadenas industrial y tecnológicamente más desarrollados tiene como correlato la externalización fuera de las fronteras del estado español de aquellas tareas que consideramos más ingratas o que menos beneficios reportan a la sociedad. Desde una posición internacionalista, la respuesta a esa pregunta debería ser, ¿a costa de qué? ¿De quiénes? La respuesta, de nuevo, implica abrir la mirada y reenfoclarla hacia lo que debería situarse en el corazón de un sindicalismo de clase y combativo: una autoconciencia amplia e integral de nuestros problemas y una fuerte solidaridad de clase.



# LA BRECHA

La Brecha es una publicación económica y sociolaboral mensual de la Secretaría de Formación Confederal que tiene como objetivo plasmar las distintas realidades y problemas de la clase trabajadora.

A través de esta, aportamos estudios sectoriales, análisis de coyuntura socioeconómica y temas relacionados con la acción sindical.

