



07

**¿Hacia un cambio de modelo productivo?
El rol de las grandes empresas y el capital
extranjero en la economía española**

Mario Rísquez Ramos

WP07/22

WorkingPapers

Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid. Campus de Somosaguas, Finca Mas Ferré. 28223, Pozuelo de Alarcón, Madrid, Spain.

© Mario Rísquez Ramos.

Mario Rísquez Ramos: Universidad Complutense de Madrid. Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

El ICEI no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.



ICEI Instituto Complutense
de Estudios Internacionales

Resumen

Durante los últimos años estamos asistiendo a interrupciones abruptas de los flujos productivos y comerciales internacionales a consecuencia de eventos como la pandemia mundial o la invasión de Rusia en Ucrania. En el contexto de una creciente fragmentación productiva internacional, articulada jerárquicamente por grandes empresas transnacionales en torno a las denominadas cadenas globales de producción, estos shocks de oferta han evidenciado en las economías nacionales los riesgos que entrañan las fuertes relaciones de interdependencia económica a escala mundial.

De este modo, en la disciplina económica se ha revitalizado el debate en torno a los procesos de cambio estructural en los modelos productivos a escala nacional, con objeto de transitar hacia estructuras productivas con mayor grado de autosuficiencia y autonomía económico-productiva. El propósito de este trabajo es analizar, para el caso de la economía española, algunos nodos críticos que deben tomarse en cuenta en el marco de este debate. Por un lado, se identifican algunos subsectores que por su grado de articulación con el conjunto del tejido productivo resultan clave para impulsar un cambio de modelo productivo. Por otro lado, se analiza en qué grado depende la actividad en estos sectores de grandes empresas transnacionales y de filiales de capital extranjero, un aspecto clave para la toma de decisiones.

Palabras clave: cadenas globales de producción, organización industrial, oligopolio, relaciones de gobernanza.

Jel Code: F12, L16, D43, L22.

Abstract

In recent years, we have witnessed sudden interruptions in international production and trade flows as a result of events such as the global pandemic or the Russian invasion of Ukraine. In a context of international productive fragmentation, hierarchically articulated by large transnational corporations around the so-called global production chains, these supply shocks have highlighted in national economies the risks associated with strong economic interdependence on a global scale.

Thus, the economic discipline has revitalized the debate on the processes of structural change in national economies, with the aim of moving towards productive structures with a greater degree of self-sufficiency and economic autonomy. The aim of this research applied to the study of the Spanish economy is to analyze some critical nodes that should be taken into account in the framework of this debate. On the one hand, we identify some subsectors which, due to their degree of articulation with the productive structure as a whole, are key to promoting a change in the productive model. On the other hand, we also analyze the degree of dependence of the activity of these sectors on large transnational corporations and foreign capital subsidiaries, a key aspect for decision-making.

Palabras clave: global production chains, Industrial organization, oligopoly, governance.

Jel Code: F12, L16, D43, L22.

1. Introducción

La paralización de la producción y el comercio internacional a consecuencia del Covid-19 y, más recientemente, de la invasión de Rusia en Ucrania, ha puesto de manifiesto la fragilidad que envuelve a la densa interdependencia económica que existe entre economías nacionales frente a shocks de oferta que interrumpen las cadenas globales de producción. Durante los últimos años hemos asistido a distintos episodios de ruptura de cadenas internacionales de suministro críticas, poniéndose de relieve la elevada concentración de la producción de determinados productos en mercados privados internacionales oligopólicos y en regiones geográficas determinadas. La creciente preocupación a nivel internacional sobre esta problemática ha desencadenado pulsiones por parte de distintos Estados orientadas al repliegue territorial de actividades productivas y al desarrollo de capacidades industriales desde una óptica de autonomía y soberanía productiva nacional.

Este contexto de crisis en Europa ha actuado de motor para impulsar procesos de revitalización de las capacidades industriales con objeto, por un lado, de hacer frente a la necesidad de disminuir los riesgos que supone una interdependencia global plagada de crecientes tensiones e incertidumbres y, por otro lado, de emprender una transición hacia un modelo productivo más digitalizado y sostenible en términos ecológicos. Las instituciones de gobernanza europeas están tratando de potenciar esta “autonomía estratégica” de la región con el despliegue de instrumentos financieros, como el *NextGenerationEU*, a partir de los cuales los Estados miembro deben incentivar cambios en sus modelos productivos.

Todo ello ha estimulado el debate acerca de cómo incentivar, impulsar y desarrollar procesos orientados a la transformación del modelo productivo en una economía nacional. Sin duda, se trata de un debate de largo recorrido, pues esta cuestión ha sido durante el último siglo un problema ampliamente tratado en la disciplina académica de la economía, y en particular en la economía del desarrollo, aunque orientado principalmente al estudio de economías industrialmente no desarrolladas. Más recientemente, este debate se ha enmarcado además en la nueva realidad productiva y comercial que a nivel mundial se ha ido consolidando durante las últimas déca-

das. En concreto, las estructuras productivas y comerciales de las economías nacionales se encuentran fuertemente articuladas en torno a las denominadas cadenas globales o regionales de producción. Asimismo, son las grandes empresas transnacionales los actores que, por disponer de mayores y mejores capacidades para coordinar y, en cierto modo, ejercer un control efectivo sobre el proceso productivo, articulan de manera jerarquizada una buena parte de la organización de los flujos de producción y comercio internacionales.

En el marco de este debate, y atendiendo a los patrones que en la actualidad caracterizan la forma en que se organiza la producción y el comercio mundial, el propósito de este trabajo es el de identificar y analizar algunos elementos que en el caso de la economía española suponen nodos críticos para el impulso de un cambio de su modelo productivo. En particular, el análisis se centra en dos cuestiones fundamentales: i) la identificación de los sectores de actividad clave para impulsar un cambio de modelo productivo, atendiendo a sus encadenamientos o articulación productiva en el marco de las cadenas de producción; y ii) el rol jerárquico que juegan las grandes empresas transnacionales en estos sectores, principalmente aquellas de capital extranjero. Para ello, en el siguiente apartado se expondrá un marco teórico-interpretativo sobre el proceso de creciente transnacionalización de la actividad productiva y el marco de jerarquización en que se desenvuelve, presidido por las grandes empresas transnacionales. En el tercer apartado se presenta una propuesta de análisis, que consistirá en el planteamiento de un conjunto de variables e indicadores con los que operativizar la investigación. En el cuarto apartado se desarrollará un análisis aplicado al caso de la economía española. Finalmente, se concluye con los principales hallazgos de la investigación.

2. Cadenas globales de producción y grandes empresas transnacionales: una articulación jerarquizada

Durante las últimas décadas la actividad productiva y comercial a escala internacional ha sido objeto de profundas transformaciones. Una serie de cambios de carácter institucional y regulatorio en el ámbito supranacional y de innovaciones técnico-productivas y organizacionales a nivel empresarial han configurado de manera progresiva un nuevo mapa de articulación de la producción y, por ende, del co-

mercio, en el ámbito de la economía mundial. Esta fragmentación productiva internacional se ha materializado en una creciente disgregación vertical de los procesos productivos a nivel empresarial y en una dispersión internacional, a través de distintas modalidades como la deslocalización o la subcontratación, de las diferentes partes o fases que componen el proceso de producción de un determinado bien final (Feenstra, 1998; Arndt y Kierzkowski, 2001). De igual modo, esta producción fragmentada y descentralizada geográficamente queda articulada a través del comercio internacional; la UNCTAD (2013) estima que alrededor del 80% del valor del comercio mundial se realiza en el marco de las cadenas globales de producción. Aunque este proceso de fragmentación productiva internacional se ha desarrollado de manera generalizada en el conjunto de la economía, principalmente se ha manifestado o ha alcanzado un mayor grado de profundidad en los procesos de fabricación de bienes industriales, dando lugar a un creciente comercio intraindustrial vertical (Cadestin et al. 2018).

A pesar del carácter marcadamente internacional de esta fragmentación productiva y de su articulación comercial, conviene destacar que una parte significativa de las fases o eslabones que configuran dichas cadenas se agrupa en torno a núcleos regionales, principalmente en aquellas regiones en donde se han venido produciendo avances en términos de integración regional, como el NAFTA en América del Norte, la Unión Europea y, en particular, la eurozona en la región europea, o el ASEAN en Asia. En estos espacios productivo-comerciales, son las economías centrales o potencias regionales las que actúan de núcleo y eje articulador de las cadenas de producción (Meng et al., 2019).

Asimismo, en la conformación de estas cadenas regionales de producción han tomado un papel de especial relevancia las grandes empresas transnacionales, en tanto constituyen los principales actores impulsores de este proceso (Gracia, 2018; UNCTAD, 2013; Stephenson, 2013). De hecho, de manera paralela a este proceso de fragmentación productiva internacional, durante las últimas décadas también se ha venido desarrollando en un rango muy amplio de sectores económicos un creciente proceso de concentración y centralización del capital. Esta tendencia, que se ha desarrollado de manera acelerada en el interior de las distintas economías, en el contexto de una producción crecientemente internacionalizada ha adoptado un carácter eminentemente transna-

cional, con la conformación de grandes conglomerados empresariales cuyo ámbito de actuación y cuota de mercado no se circunscribe al ámbito de las economías nacionales, sino que se desenvuelve directamente en el terreno de la economía mundial (Tepper y Hearn, 2018; Vitali et al., 2011; Guilloux-Nefussi, 2018; Foster et al., 2011)¹. Es ilustrativo de esta realidad el hecho de que en el ámbito de la economía mundial las empresas transnacionales, a través de sus filiales, concentren alrededor de un tercio de la producción mundial y en torno a dos tercios del comercio internacional².

En los espacios de integración regionales, resulta importante señalar que la inserción productiva y comercial favorable que presentan las economías centrales o potencias regionales en las cadenas se encuentra vinculada al hecho de que el pequeño conjunto de grandes empresas transnacionales que aglutina un elevado porcentaje de la cuota de mercado y de los ingresos en cada uno de los sectores habitualmente tiene sus sedes matrices o centros de decisión en estas economías, principalmente en Estados Unidos, en algunos países europeos como Alemania o Reino Unido, en Japón, y de manera creciente en China³.

En el ámbito más reducido de las economías nacionales, las filiales de empresas de capital extranjero generalmente tienen un elevado grado de articulación con el tejido empresarial autóctono, ejerciendo bien como importantes suministradores o como clientes finales en el marco de las cadenas en las que se insertan. Además, estas empresas filiales habitualmente suelen ser de gran tamaño, intensivas en capital, con elevados niveles de productividad y con una mayor

1 A partir de los datos que ofrece Fortune Global 500, se estima que tan solo las 500 mayores compañías -por nivel de ingresos- del mundo obtuvieron durante el año 2021 unos ingresos equivalentes a un tercio del producto interior bruto mundial de ese mismo año.

2 Con datos de la UNCTAD (2022: 39), el stock acumulado de inversión extranjera directa de salida en el mundo se ha multiplicado por 18 desde 1990 hasta el año 2021, mientras que el valor de los activos totales que representan las filiales de empresas de capital extranjero en el mundo se ha multiplicado por 20 en las últimas tres décadas, lo que da cuenta del acelerado grado de transnacionalización de la actividad productiva en la etapa contemporánea de la economía mundial.

3 Fortune 500 ofrece un mapa interactivo para visualizar donde se localizan las sedes de las 500 empresas con mayores niveles de ingresos y beneficios del mundo: https://interactives.fortune.com/global_500_2020/dashboard/index.html

orientación al comercio exterior que el tejido productivo de base local (De Backer et al. 2019).

Por tanto, como síntesis de todo ello podemos considerar que el tejido productivo y comercial en una economía nacional se encuentra fuertemente vertebrado e inserto en cadenas regionales de producción. En este tejido empresarial nacional además juega un papel fundamental un núcleo reducido de grandes empresas, a tenor de la magnitud de sus activos productivos y la concentración que aglutinan de los flujos productivos y comerciales, cuyas sedes matrices se localizan generalmente en economías centrales a nivel regional. Todo ello, como se plantea a continuación, presenta un vínculo con el marco de jerarquización en que se desenvuelve la actividad económica, un elemento que sin duda es importante en el debate acerca de las posibilidades de desarrollo o de cambio estructural que en una economía nacional se puede impulsar.

En el contexto de una producción fragmentada y al mismo tiempo articulada y coordinada en el marco de las cadenas de producción cobra especial importancia el concepto de arquitectura de la cadena, que hace alusión a las relaciones de coherencia que deben mantener el diseño del producto, de los procesos productivos y de la cadena de suministro -el sistema de relaciones entre centros productivos- (Takeishi y Fujimoto, 2001). En este sentido, la forma que adopta la arquitectura de la cadena viene fuertemente condicionada por el diseño del propio producto a nivel conceptual y funcional, de modo que cambios significativos en el diseño del producto pueden tener un impacto considerable en la arquitectura del conjunto de la cadena en términos espaciales, organizativos y en la jerarquización de las relaciones interfirmas.

Las grandes empresas transnacionales, al disponer de recursos y competencias clave sobre la definición del producto -conocimiento, tecnologías y capacidad de innovación-, lideran y coordinan el modo en que se organizan espacial y operativamente las propias cadenas de producción. Autores como Milberg y Winkler (2013), Rikap (2018), Durand y Milberg (2020) ponen énfasis en el poder que emana del monopolio sobre la tecnología y la innovación que tienen las grandes empresas transnacionales, lo que les dota de una capacidad para liderar o planificar el conjunto del proceso productivo de la cadena, subordinando al con-

junto de actores que participan en la misma⁴. Las innovaciones y su aplicación en el marco de las cadenas actúan como dispositivos de control sobre los procesos productivos y comerciales, de modo que permiten a las empresas que lideran las cadenas controlar aspectos como la cantidad y el tipo de producto que comercializan las empresas que conforman la cadena de suministro, las técnicas de producción que utilizan dichas proveedoras, e incluso incidir de manera directa sobre los niveles de costes que soportan; en última instancia, suponen resortes de control e incluso de dominio sobre el desempeño productivo de las empresas subordinadas en el marco de la cadena (Henderson et al., 2002: 450; Rikap, 2018).

Esto pone de relieve que en las economías nacionales se desenvuelve un entramado de actores y de flujos productivos y comerciales que se articula de manera jerarquizada, de modo que el poder en materia de toma de decisiones sobre aspectos fundamentales de la actividad económica se concentra principalmente en las grandes empresas, pues son los actores que disponen de los recursos y las capacidades para coordinar y planificar la forma en que se organizan las cadenas de producción que vertebran la economía nacional. Asimismo, a tenor del importante papel que desempeñan en la economía las filiales de empresas transnacionales, las decisiones acerca de las funciones que se realizan con los activos en propiedad de estas empresas, así como de las que realizan los procesos productivos externalizados, a menudo competen a matrices de decisión foráneas, conforme a las estrategias corporativas de rentabilidad que diseñen y traten de desarrollar estas empresas transnacionales.

En este sentido, en el ejercicio de reflexión que gira en torno a la idea de transformar el modelo productivo en una economía nacional resulta conveniente, como tarea preliminar, identificar aquellos subsectores o ramas productivas que suponen nodos críticos en términos de su articulación productiva y el efecto multiplicador que ejercen sobre el conjunto del tejido productivo. Del mismo modo, resulta pertinente analizar el marco de jerarquización

4 En relación al grado de concentración y centralización del capital que se mencionaba anteriormente, hay que destacar que alrededor del 90% de la financiación empresarial de I+D a nivel global se concentra en torno a 2.500 empresas (Hernández et al., 2018). Dentro de este grupo, tan solo 100 grandes empresas transnacionales agrupan alrededor de un tercio de la financiación empresarial global a la I+D (WIR, 2019).

de esta articulación productiva, es decir, el poder que ejercen en estos subsectores las grandes empresas transnacionales, pues son en definitiva los actores cuyas decisiones son determinantes para el devenir de estas actividades productivas. Con el propósito de abordar el estudio sobre estas cuestiones para el caso de la economía española, a continuación se plantean una serie de variables e indicadores a partir de los cuales operativizar el análisis.

3. Propuesta de análisis y consideraciones metodológicas

En este apartado se plantea un conjunto de variables e indicadores a partir de los cuales desarrollar el trabajo de análisis aplicado al caso de la economía española. En primer lugar, para analizar el grado de articulación productiva e identificar aquellos subsectores o ramas productivas cuya actividad guarda una interconexión más fuerte con el conjunto de la economía, se plantean dos indicadores con los que estimar los encadenamientos productivos hacia delante y hacia detrás en el marco de las cadenas de producción. En segundo lugar, para analizar el rol de jerarquía que juegan las grandes empresas y el capital extranjero sobre el tejido productivo, se diseñan dos índices a partir de los cuales medir el grado en que determinadas variables clave para el desempeño productivo dependen de la actuación de las grandes empresas y de las filiales de empresas de capital extranjero localizadas en la economía nacional.

3.1. Articulación productiva e identificación de sectores clave

Para el análisis de la articulación productiva en el marco de una economía nacional una de las referencias fundamentales en la literatura económica procede de las aportaciones de Hirschman (1958) y Rasmussen (1958) sobre los encadenamientos productivos entre distintos subsectores o ramas de la economía. Estos autores analizan los encadenamientos productivos y tratan de identificar los sectores o ramas clave de la economía, atendiendo a su fuerte interconexión y capacidad de arrastre sobre el conjunto del tejido productivo. En particular, tratan de medir los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de los distintos subsectores de la economía a través del índice de dispersión y de sensibilidad de dispersión (Durán y Banacloche, 2021). Para medir los encadenamientos hacia atrás (*backward linkages*), emplean el índice de poder

de dispersión (BL), comparando la capacidad de arrastre que tiene un subsector o rama de la economía sobre el resto, con el promedio de los requerimientos del conjunto de los sectores que conforman dicha economía. Un subsector tendrá un índice de dispersión (BL) más elevado cuanto más insumos requiera directa e indirectamente para su producción. De este modo, para un subsector o rama j , el índice de poder de dispersión o de encadenamientos hacia atrás se expresaría de la siguiente manera:

$$BL_j = \frac{\sum_{i=1}^N x_{ij}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_{ij}}$$

Donde BL es el indicador de encadenamientos hacia atrás del subsector columna j . El numerador expresa los requerimientos del conjunto de todos los subsectores que resultan necesarios para que el sector j pueda satisfacer una unidad monetaria de demanda final. Es decir, se calcula a través del sumatorio de los elementos i del sector j de la matriz inversa de Leontief, en la que se indican los coeficientes multiplicadores en la economía como consecuencia de un incremento de la producción en una rama o subsector concreto. En el denominador se recoge un valor que expresa la suma de todos los elementos de la matriz X dividido por el número de subsectores N en los que se estructura dicha matriz de insumo-producto.

Por otra parte, a través del índice de sensibilidad de dispersión (FL) se estiman los encadenamientos hacia delante (*forward linkages*), evaluando el potencial de un subsector como proveedor de insumos al conjunto de la economía. Este índice se construye midiendo cómo un subsector o rama transfiere sus productos a los demás subsectores, que los incorporarán como insumos intermedios en sus respectivos procesos productivos. Así, el índice de sensibilidad de dispersión se expresaría del siguiente modo:

$$FL_j = \frac{\sum_{j=1}^N x_{ij}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_{ij}}$$

Donde FL es el indicador de encadenamientos hacia delante del subsector fila i . En este caso, el numerador refleja el sumatorio de los elementos j del subsector i de la matriz inversa de Leontief, de manera que dicho valor indica la distribución de la producción de insumos de un subsector determinado i sobre el conjunto de todas las ramas productivas de la economía. Del mismo modo que en el caso anterior, el indicador expresa un valor que refleja todos los

elementos de la matriz X dividido por el número de subsectores N en los que se estructura.

A partir del cálculo de estos indicadores para el conjunto de subsectores de una economía se pueden derivar distintas interpretaciones acerca de su articulación interna, e identificar aquellos subsectores que suponen nodos críticos en dicha estructura económica. En este sentido, aquellas ramas en los que los índices de encadenamiento tanto hacia delante como hacia atrás presenten un valor por encima de la unidad se considerarán sectores clave, en tanto que su actividad tiene un fuerte efecto multiplicador sobre el conjunto de la economía. En segundo lugar, en los subsectores en

los que el valor en ambos indicadores se sitúa por debajo de la unidad, se podrán considerar como ramas asiladas o independientes, debido a que su grado de interconexión productiva con el resto de subsectores es débil. Si tan solo el índice de encadenamientos hacia delante refleja un valor superior a la unidad, dicho subsector se definirá como base, debido a que su producción supone una fuente de insumos importante para otros subsectores, mientras que si es el índice de encadenamientos hacia detrás el que expresa exclusivamente un valor por encima de la unidad, este sector se considerará como impulsor, en tanto que dispone de una fuerte capacidad tractora o de arrastre sobre el conjunto de la economía.

Tabla 1. Clasificación de las ramas productivas de una economía en función de su grado de articulación

	Backward Linkages < 1	Backward Linkages > 1
Forward Linkages > 1	Subsector <i>Base</i>	Subsector <i>Clave</i>
Forward Linkages < 1	Subsector <i>Aislado</i>	Subsector <i>Impulsor</i>

Fuente: Elaboración propia en base a Durán y Banacloche (2021).

3.2. Rol jerárquico de las grandes empresas y del capital extranjero en la estructura productiva

Más allá del análisis de la articulación productiva de una economía y de la identificación de los subsectores clave que la estructuran, para cada rama se puede evaluar el grado de jerarquía que detentan las grandes empresas y el capital extranjero. De manera concreta, a continuación se plantean dos índices a partir de los que estimar el grado de poder y control que ejercen las grandes empresas y el capital extranjero en las principales variables que definen la actividad económica en cada una de las ramas o subsectores.

De este modo, el Índice de Concentración Económica (ICE) y el Índice de Propiedad Ex-

tranjera (IPE) reflejarían el grado de poder y control sobre variables clave vinculadas a la actividad productiva en cada rama, tanto por parte de las grandes empresas como de filiales de empresas de capital extranjero, respectivamente. El ICE y el IPE para cada rama o subsector se calcularía tomando en cuenta cinco variables: el volumen de ingresos o cifra de negocios, el valor añadido bruto, el excedente bruto de explotación, la inversión en activos tangibles y el volumen de empleo. Para la construcción del indicador, en primer lugar se calcula el porcentaje que agrupan o concentran, de cada una de esas variables, tanto las grandes empresas como las filiales de empresas de capital extranjero, respectivamente, sobre el conjunto del tejido empresarial nacional. En segundo lugar, ambos índices se construyen a partir del valor medio que reflejan el conjunto

de esas 5 variables calculadas anteriormente⁵. Por tanto, 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, 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. La información estadística para el cálculo del IPE se ha extraído del Instituto Nacional de Estadística (INE), mientras que para el cálculo del ICE la información se ha obtenido de las estadísticas recogidas en la base de datos de estructura y actividad de filiales extranjeras (*FATS*, por sus siglas en inglés) de EUROSTAT.

A partir del cálculo de estos indicadores para cada rama o subsector productivo identificado y clasificado como clave previamente, se puede extraer una serie de interpretaciones acerca del marco de jerarquización de la estructura productiva. Por un lado, si el ICE refleja un valor elevado es indicativo de que existe un elevado control del desenvolvimiento económico en dicha rama productiva por parte de un pequeño número de grandes empresas, a tenor de la concentración que presentan estas grandes empresas en magnitudes cruciales para el desarrollo de la actividad económica como la producción, el empleo, los beneficios o la inversión. De lo contrario, la actividad económica en dicha rama productiva se desarrollaría de un modo más distribuido y articulado sobre el conjunto del tejido empresarial del subsector. De manera similar, se puede interpretar que un elevado valor del IPE expresaría que el control y las decisiones sobre variables importantes para el funcionamiento económico se estarían tomando por grupos empresariales cuya matriz se sitúa fuera del territorio nacional, lo que restaría autonomía estratégica o soberanía sobre la toma de decisiones productivas.

En definitiva, a partir del análisis del marco de articulación jerarquizada de la actividad productiva y comercial de una economía nacional se pueden identificar nodos críticos en relación a la idea de fomentar o impulsar un cambio en el modelo productivo. De este modo, se parte de la conjetura de que un elevado grado de

poder y control de grandes empresas y de filiales de empresas de capital extranjero sobre la actividad productiva y comercial de las ramas clave de una economía supone un obstáculo significativo a la hora de tratar de impulsar un cambio de modelo productivo. O, al menos, lo supone si asumimos que la matriz de intereses y la lógica de comportamiento de estos actores no tiene por qué alinearse con los objetivos y la hoja de ruta que desde las instituciones públicas de gobernanza se diseñen para proyectar y conducir dicha transición⁶. A continuación se aplicará esta propuesta de análisis para el caso de la economía española y, finalmente, se ofrecerán las conclusiones y algunas consideraciones generales sobre esta conjetura.

4. Análisis para el caso de la economía española.

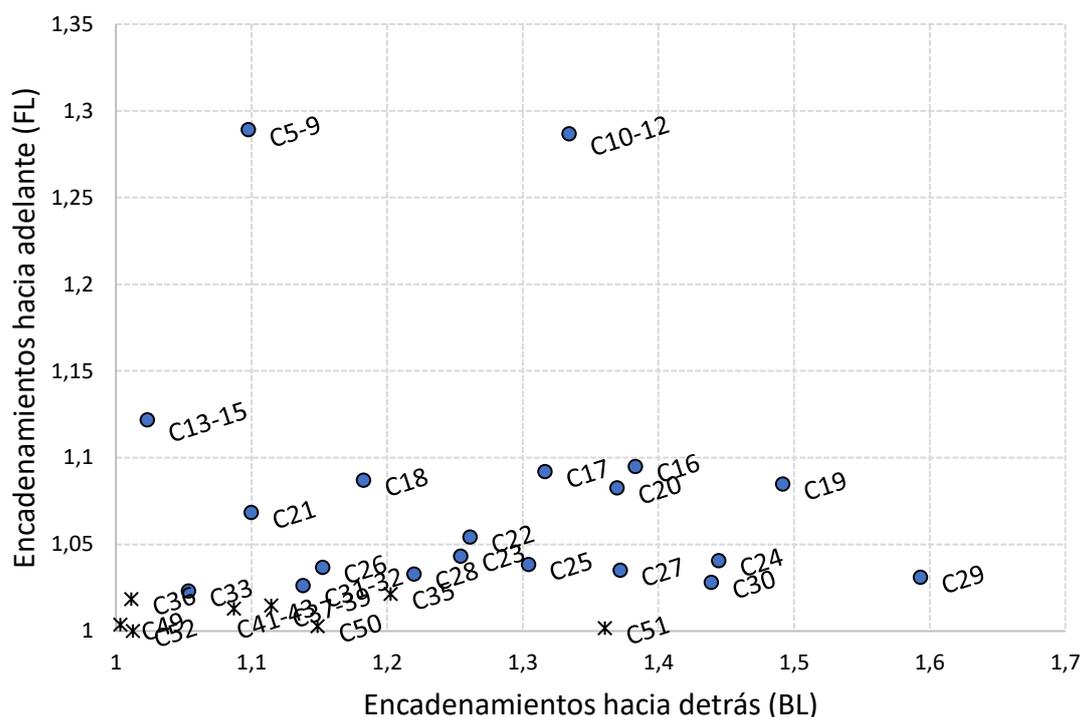
En este apartado se aplica la propuesta de análisis recogida en el apartado anterior para el caso de la economía española, con objeto de responder a los objetivos que guían la investigación. En concreto, por un lado se identifican los sectores clave de la economía española, para a continuación evaluar el rol de jerarquía que en ellos juegan las grandes empresas y las filiales de empresas de capital foráneo.

En primer lugar se identifican los subsectores o ramas clave de la economía española, es decir, aquellos que se encuentran fuertemente articulados con el conjunto del tejido empresarial del país y cuya actividad tiene un fuerte efecto multiplicador, tanto en sus encadenamientos hacia atrás como hacia delante en el marco de las cadenas. A partir de los datos de Contabilidad Nacional Anual de España que proporciona el Instituto Nacional de Estadística para el año 2016 -últimos datos disponibles para las tablas input-output-, en el siguiente gráfico se reflejan los sectores que presentan simultáneamente un valor superior a la unidad en los índices de encadenamientos hacia detrás (BL) y de encadenamientos hacia delante (FL). Por tanto, y como consecuencia de su posición estructural en el conjunto de la economía española, estos subsectores constituyen un núcleo de actividades productivas clave a la hora de impulsar un cambio en la estructura o el modelo productivo del conjunto de la economía.

5 En el cuerpo del artículo y en los Anexos II y III se muestra toda la información estadística con la que se construyen ambos índices, tanto la información desagregada que se requiere para el primer paso del cálculo de ambos índices, como el valor que finalmente expresan.

6 Sobre el papel que puede jugar el Estado en el impulso de un cambio de modelo productivo en este marco de cadenas globales de producción lideradas por grandes empresas transnacionales se ofrecen algunas consideraciones en Rísquez (2021).

Gráfico 1. Identificación de sectores clave en la economía española



Fuente: Elaboración propia a partir de las Tablas Input-Output (2016) que ofrece la Contabilidad Nacional Anual de España (INE).

Nota: En el Anexo I se describen de manera detallada los códigos de actividad que aparecen reflejados en este gráfico.

Como se puede observar, los distintos subsectores de la industria española (representados con puntos azules en el gráfico) y un conjunto de servicios auxiliares que dan soporte a la propia actividad industrial (representados con asteriscos en el gráfico) se revelan como ramas clave, con una fuerte articulación interna con el conjunto del tejido productivo español. Tanto el sector primario como el conjunto del sector servicios que no se encuentra funcionalmente vinculado a las actividades industriales, refleja distintos grados de articulación como sectores base, impulsores o aislados, pero quedan al margen de esta tipología que aglutina, principalmente, a la industria manufacturera.

Más allá de su articulación a nivel interno, la industria manufacturera es un sector cuya actividad se encuentra fuertemente conectada con los mercados internacionales. Con información extraída de la base de datos de la OCDE sobre comercio en valor añadido (TiVA, por sus siglas en inglés), en el caso de la industria manufacturera española, el valor añadido extranjero incorporado en las exportaciones

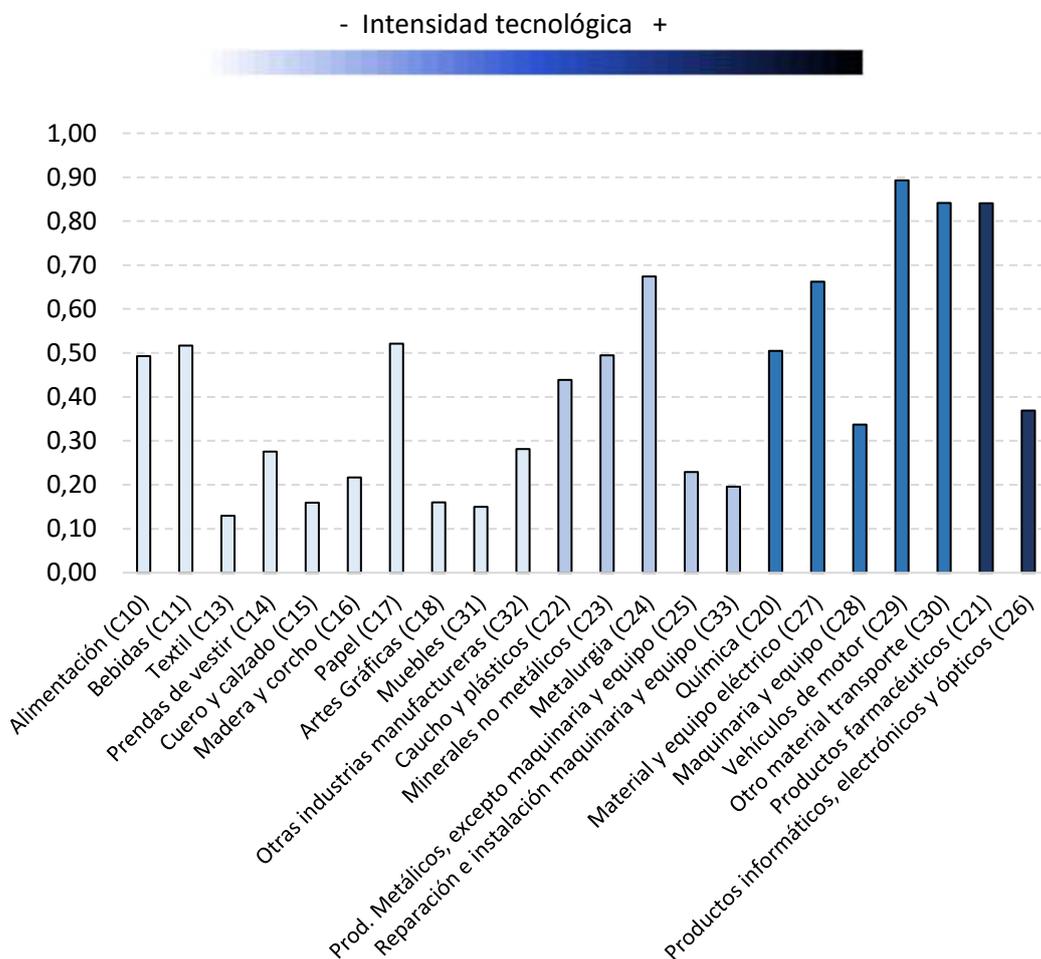
brutas representa para el año 2016 -últimos datos disponibles- un 31,2%, frente al 21,6% que refleja para el conjunto de la economía. Este contenido importado que se orienta a la actividad exportadora es considerado habitualmente como una medida de encadenamientos hacia atrás a nivel internacional en el marco de las cadenas globales de producción. Por otro lado, en lo relativo a las ventas, casi un 40% -en el año 2019, con datos extraídos del INE- de la cifra de negocios de la industria manufacturera proviene de las exportaciones, principalmente a otros países de la Unión Europea. Dentro de la industria manufacturera sobresale, tanto por sus encadenamientos hacia atrás a nivel internacional como por su fuerte orientación exportadora, la industria del automóvil frente al resto de ramas productivas. Todo ello pone de relieve, en definitiva, no solo el grado de articulación interna de la industria manufacturera, sino su elevado grado de vertebración e inserción en las cadenas globales de producción. Se trata de un hecho relevante por las implicaciones que pueden tener sobre esta

actividad económica clave las estrategias o las decisiones que adopten actores extranjeros.

A continuación se realiza un análisis del grado de concentración de mercado que reflejan estos subsectores que conforman la industria manufacturera. En concreto, a través del Índice de Concentración Económica (ICE) se evalúa el porcentaje que agrupan las grandes empresas del nivel de ingresos, el valor añadido bruto, el excedente bruto de explotación, la inversión en activos tangibles y el volumen de empleo

para cada una de las ramas. En el siguiente gráfico se muestra el valor que refleja cada una de ellas en este ICE. Asimismo, 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 2. Índice de Concentración Económica (ICE) de los distintos subsectores de la industria manufacturera en función de su intensidad tecnológica, 2019



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Nota: En el Anexo II se muestra la información desagregada con la que se construye este Índice de Concentración Económica.

En el conjunto de la industria manufacturera española el volumen de grandes empresas es inferior al millar, lo que en términos medios supone un tejido de alrededor de 50 grandes empresas en cada rama manufacturera, aunque la cifra varíe entre los distintos sectores.

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, frente a este reducido núcleo de grandes empresas que, sin embargo, desarrollan buena parte de la producción y de las inversiones, agrupan un volumen considerable de empleo o concentran un elevado porcentaje de los beneficios. Al menos, y así ocurre en todos los casos, se trata de unas cifras muy elevadas en términos proporcionales al volumen que representan estas empresas sobre el conjunto del tejido empresarial.

Como se observa en el gráfico 2, 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. También se constata como este valor es relativamente mayor en aquellas ramas o subsectores de mayor intensidad tecnológica, y en algunas de ellas como la de vehículos de motor y otro material de transporte, o el subsector de productos farmacéuticos, esa cifra asciende hasta superar un valor de 0,8, lo que implica que, de media, más de cuatro quintos de la producción, el valor añadido, el empleo, los beneficios y las inversiones se concentran

en este pequeño núcleo de grandes empresas. Estas ramas, principalmente las situadas en una franja de intensidad tecnológica media-alta, tienen un fuerte poder de dispersión (BL) o, expresado en otros términos, juegan un rol fundamental por el encadenamiento de demandas intersectoriales que proyecta en la producción de consumos intermedios de otras ramas manufactureras, es decir, por su elevada capacidad de arrastre o encadenamiento hacia atrás.

Si descendemos en el nivel de análisis y situamos el foco en el TOP 10 de grandes empresas en cada rama o subsector en función de su nivel de ingresos, es decir, en aquellas 10 empresas que se sitúan en la parte más alta de la distribución de ingresos del subsector, podemos comprobar que con los niveles de concentración del volumen de empleo, de la cifra de negocios o del valor añadido continúan reflejando cifras significativamente elevadas tratándose, en este caso, de tan solo una decena de empresas. En la siguiente tabla se muestran los datos para cada uno de los subsectores de la industria manufacturera, ordenados igualmente en función de la intensidad tecnológica.

Tabla 2. Grado de concentración en diferentes variables en el TOP10 de grandes empresas (en % sobre el total en cada subsector), 2019.



	Empresas	Empleados	Cifra de negocios	Valor Añadido
C10	0,04%	10%	14%	14%
C11	0,2%	28%	45%	50%
C13	0,2%	7%	18%	12%
C15	0,2%	9%	21%	17%
C16	0,1%	12%	26%	21%
C17	0,6%	18%	32%	33%
C18	0,1%	26%	47%	38%
C31	0,1%	9%	19%	18%
C32	0,1%	8%	22%	17%
C22	0,2%	16%	22%	23%
C23	0,1%	15%	26%	16%
C24	0,8%	33%	60%	22%
C25	0,03%	14%	18%	6%
C33	0,1%	2%	6%	4%
C20	0,3%	10%	24%	13%
C27	0,5%	57%	85%	25%
C28	0,2%	24%	25%	27%
C29	0,6%	66%	76%	68%
C30	1,2%	86%	84%	94%
C21	3,0%	72%	76%	38%
C26	0,5%	18%	30%	26%

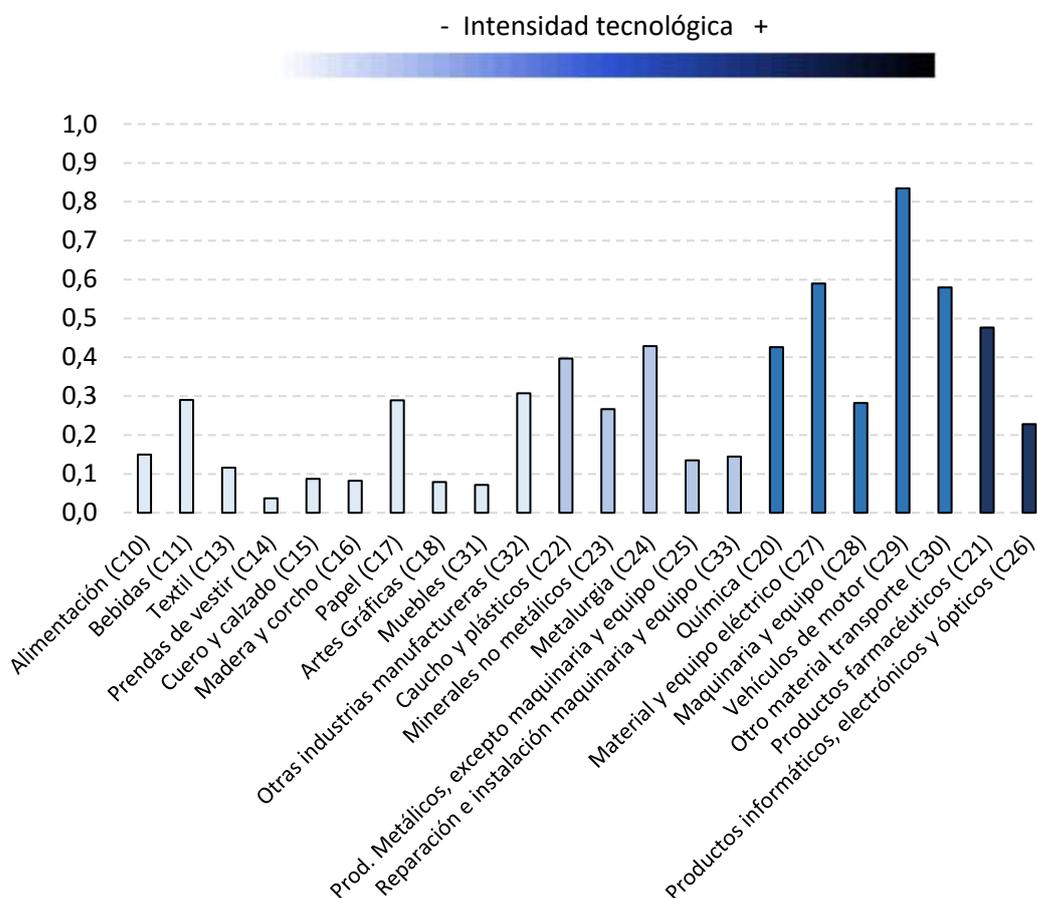
Fuente: Elaboración propia a partir de ORBIS e INE.

Nota: Se ha suprimido en la representación de esta tabla el subsector con código "C14" por reflejar valores significativamente anómalos.

Este elevado grado de concentración o dependencia en variables fundamentales para el desarrollo de la actividad económica sitúa a las grandes empresas en una posición de jerarquía que excede lo estrictamente económico. 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 previamente hemos identificado como claves por su grado de articulación con el conjunto de la economía.

Por último, otro elemento que da cuenta del grado de autonomía nacional o soberanía industrial se encuentra asociado a la propiedad del capital y, en particular, a donde se sitúan las matrices de decisión. A partir del IPE se puede reflejar esta realidad, es decir, podemos evaluar el grado de concentración que agrupan las filiales de empresas de capital extranjero sobre un conjunto de variables fundamentales para el desarrollo económico. En el siguiente gráfico se muestra el valor que adopta el IPE para cada uno de los subsectores de la industria manufacturera, ordenados en función de la intensidad tecnológica.

Gráfico 3. Índice de Propiedad Extranjera (IPE) de los distintos subsectores de la industria manufacturera en función de su intensidad tecnológica, 2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT.

Nota: En el Anexo III se muestra la información desagregada con la que se construye este Índice de Dependencia Económica.

En este caso, el número de filiales de empresas extranjeras en el conjunto de la industria manufacturera española se sitúa alrededor de las 1.660 en el año 2018, y aglutinan en torno a 450.000 empleos. El tamaño medio de la filial industrial en el territorio nacional es, por

tanto, 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. Es decir, a pesar de que los datos disponibles no permiten cruzar las variables tamaño y origen geográfico del capital para la elaboración de un único indicador de concentración económica y dependencia extranjera, las estadísticas muestran que en este segundo indicador estamos haciendo referencia esencialmente a centros productivos de gran tamaño.

Al igual que ocurría para el ICE, aunque en este caso la correlación es más estrecha, el valor que refleja el IPE asciende a medida que se eleva el nivel de intensidad tecnológica del subsector. En la rama de producción de vehículos de motor este índice presenta un valor significativamente elevado, por encima del 0,8, mientras que en algunas otras ramas de media y alta intensidad tecnológica las cifras también son relativamente altas, cercanas o incluso superando el umbral del 0,5⁷. Este hecho resulta especialmente relevante, en tanto que revela que aquellos sectores más dinámicos en términos de innovación tecnológica, que pueden proyectar mayores efectos derrame sobre el conjunto del tejido productivo, se encuentran en mayor proporción controlados por empresas transnacionales de capital extranjero, cuyas matrices de decisión se localizan fuera del territorio nacional.

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.

De hecho, si bien anteriormente se subrayaba que el 39% de la cifra de negocios del tejido empresarial de la industria manufacturera corresponde a ventas en el exterior, en el caso de las filiales extranjeras localizadas en la industria manufacturera española esa proyección exterior es mayor, pues las cifras de ventas fuera de España sobre el total se elevan hasta el 47% para ese mismo año -2019, con

⁷ Mientras que en el conjunto de las diez empresas que mayor volumen de negocio registran en el conjunto de subsectores de la industria manufacturera coexisten, aun en distinta proporción, empresas autóctonas con otras de capital extranjero, la relación que refleja la industria del automóvil se desmarca significativamente del resto de ramas: nueve de las diez mayores empresas son de capital extranjero.

estadísticas extraídas también del INE-. Por tanto, las fuentes de demanda y la capacidad de consumo en un porcentaje sustancial de las ventas de estas empresas, de las que depende en buena medida el devenir de la industria manufacturera y, por extensión, de la economía española, se encuentran fuera de las fronteras nacionales. En otros términos, cabe preguntarse acerca del vínculo que la actividad de este tejido empresarial pueda tener con aspectos de demanda, y en consecuencia también distributivos, que se desarrollen en territorio nacional.

5. Conclusiones y consideraciones finales

Habitualmente el debate sobre el cambio de modelo productivo suele desenvolverse en torno a los rasgos que deberían definir el escenario final al que se pretende o desea transitar, pero a menudo se trata de debates de un cierto carácter economicista en los que se elude la presencia de sujetos, la identificación de intereses y conflictos o el análisis de relaciones de poder. Atendiendo a esta premisa, en esta investigación se ha tratado de problematizar el debate que gira en torno a los procesos de desarrollo y cambio estructural en el marco de las economías nacionales. Por un lado, en el análisis se asume como punto de partida la forma que adopta la producción y el comercio en la actualidad, es decir, se enmarca en el escenario de fragmentación productiva internacional que se encuentra articulado jerárquicamente por grandes empresas transnacionales. Bajo estas coordenadas conceptuales, y en relación al debate sobre el cambio de modelo productivo, en este trabajo se aborda el análisis sobre el rol jerárquico que desempeñan las grandes empresas transnacionales, y en particular aquellas de capital extranjero, en aspectos esenciales de la actividad económica en aquellas ramas productivas más dinámicas de la economía española.

Del análisis se obtiene una serie de resultados concluyentes. Por un lado, se identifica a las distintas ramas que conforman la industria manufacturera como subsectores clave, a tenor del elevado grado de articulación hacia atrás y hacia delante que reflejan sobre el conjunto de la actividad económica nacional. En ese sentido, cambios impulsados en estas actividades previsiblemente tendrían un efecto multiplicador significativo sobre el conjunto del tejido socioeconómico nacional. En segundo lugar, se observa que la actividad econó-

mica en estos subsectores de actividad se encuentra fuertemente concentrada en un núcleo relativamente pequeño de grandes empresas, en buena medida de capital extranjero. Estas empresas, que suponen un porcentaje muy reducido -menos del 5%- del conjunto del tejido empresarial, concentran un elevado porcentaje de los ingresos, del valor añadido, de los beneficios y de las inversiones en activos tangibles. Los flujos y recursos económicos que por tanto controla este núcleo de grandes empresas le otorga un poder y una capacidad de decisión crucial para incidir de manera significativa en el devenir de la actividad económica, ya no solo de la industria manufacturera, si no del conjunto del entramado productivo nacional. Este grado de dependencia de la actividad económica con respecto a las estrategias y decisiones de este pequeño conjunto de grandes empresas se manifiesta especialmente profundo en aquellas ramas de mayor intensidad tecnológica, es decir, en aquellos subsectores más productivos, que mayor valor añadido generan, y que pueden proyectar un mayor efecto derrame sobre el conjunto de la economía.

Asimismo, se trata de un tejido productivo fuertemente conectado a los mercados internacionales, tanto por sus encadenamientos hacia atrás y el elevado porcentaje de consumos intermedios que importan, como por la fuerte orientación de sus ventas hacia la exportación. De hecho, el índice de concentración económica y el índice de propiedad extranjera expresan valores más elevados principalmente en aquellas ramas con mayor efecto arrastre o encadenamientos hacia atrás a nivel internacional y con mayor potencia exportadora. De ello se puede inferir una conexión ciertamente débil -o al menos más frágil que en otros sectores de actividad- de la estrategia de rentabilidad de las grandes empresas transnacionales manufactureras con aspectos de demanda y de distribución de la renta nacionales. Esto es particularmente relevante en el marco de los debates que plantean la dicotomía entre fomentar procesos de cambio estructural o desarrollo de vía-alta, basados en la innovación y en impulsar actividades de alto valor añadido, frente a un modelo que se ancla principalmente sobre el ajuste permanente de las condiciones laborales. En este marco muchas de estas grandes empresas localizadas en España pueden basar su estrategia de rentabilidad en torno a la implantación de centros productivos que actúen a modo de plataforma exportadora de bajo coste, toda vez que el deterioro de las condiciones laborales en el territorio en que se localizan no erosio-

na sobremanera unas fuentes de demanda que tienen diversificadas a nivel internacional.

Más allá de aspectos de carácter distributivo, otros parámetros vinculados a la oferta productiva deben ser analizados en el marco de subordinación que refleja buena parte del tejido productivo de pequeñas y medianas empresas que se vertebran en las cadenas de producción lideradas por estas grandes empresas transnacionales. Este poder se manifiesta en cuestiones como la orientación de las innovaciones y las inversiones de las empresas subordinadas, que en cierto modo deben ser funcionales a la estrategia de la empresa líder; también en los beneficios y por tanto en la dinámica de acumulación de estas empresas proveedoras, en el marco de la pugna que mantienen principalmente con grandes empresas por la distribución de las rentas generadas en el marco de la cadena; en su acceso a financiación y la disposición de liquidez, debido por ejemplo a los plazos de pago cuando estas empresas líderes actúan de cliente último, etc.

En definitiva, un importante abanico de aspectos significativos sobre los que incidir para impulsar un cambio de modelo productivo se encuentran, en mayor o menor grado, supeditados al rol de jerarquía que ostentan las grandes empresas y el capital extranjero en la economía española. Sin duda, se trata de una realidad que debe estar presente en el debate sobre el cambio de modelo productivo y que no se puede eludir en el diseño de estrategias o en la formulación de políticas públicas por parte de las instituciones de gobernanza y de otros actores implicados como las organizaciones sindicales.

6. Referencias bibliográficas

- Arndt, S. W. y Kierzkowski, H. (Eds.). (2001). *Fragmentation: New production patterns in the world economy*, Oxford University Press.
- Cadestin, C., De Backer, K., Desnoyers-James, I., Miroudot, S., Rigo, D., & Ming, Y. (2018). *Multinational enterprises and global value chains: the OECD analytical AMNE database*. OECD Trade Policy Papers, No. 211, OECD Publishing, Paris.
- De Backer, K., Miroudot, S., & Rigo, D. (2019). *Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured*. Centre for Economic Policy Research, VoxEU.
- Durand, C., y Milberg, W. (2020). Intellectual monopoly in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27(2), 404-429.
- Durán, J. E., & Banacloche, S. (2021). *Análisis económicos a partir de matrices de insumo-producto: definiciones, indicadores y aplicaciones para América Latina*. CEPAL, NNUU.
- European Commission (2021). *The 2021 EU industrial R&D investment scoreboard*, Publications Office of the European Union, Joint Research Centre.
- Feenstra, R. C. (1998). Integration of trade and disintegration of production in the global economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.
- Foster, J. B., McChesney, R. W., & Jonna, R. J. (2011). Monopoly and competition in twenty-first century capitalism. *Monthly Review*, 62(11), 1.
- Gilloux-Nefussi, S. (2018). *Are monopolies a danger to the United States?*. Post nº47, Eco Notepad, Banque de France.
- Gracia, M. (2018). *Articulación productiva en un espacio regional jerarquizado: el sector automotriz europeo (1995-2015)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, HWC. (2002). Global production network and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464.
- Hirschmann, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press: New Haven.
- Meng, B., Xiao, H., Ye, J., & Li, S. (2019). *Are global value chains truly global? A new perspective based on the measure of trade in value-added*. IDE Discussion Paper, 736, IDE-JETRO, Chiba City, Japan.
- Milberg, W., y Winkler, D. (2013). *Outsourcing economics: global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.
- Rasmussen, P. N. (1958). *Studies in Inter-sectorial Relations*. North-Holland P.C.: Amsterdam.
- Rikap, C. (2018). Innovation as economic power in Global Value Chains. *Revue d'économie industrielle*, 163, 35-75.
- Rísquez, M. (2021). El cambio de modelo productivo en el marco de las cadenas globales de producción. *Dossieres EsF*, 40, 23-27.

- Stephenson, S. (2013). Global value chains: the new reality of international trade. E15Initiative. Ginebra: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
- Takeishi, A. & Fujimoto, T. (2001). Modularization in the auto industry: interlinked multiple hierarchies of product, production, and supplier systems. Working paper No. 01-02, Hitotsubashi University Institute of Innovation Research.
- Tepper, J. y Hearn, D. (2018). The myth of capitalism: monopolies and the death of competition. John Wiley & Sons.
- UNCTAD (2022): World Investment Report 2022: International tax reforms and sustainable investment. Ginebra: UUNN.
- UNCTAD (2019): World Investment Report 2022: Special economic zones, Ginebra: UUNN.
- UNCTAD (2013). World Investment Report 2013: Global Value-Chains: Investments and Trade for Development. Ginebra: UUNN.
- Vitali, S., Glattfelder, J. B., & Battiston, S. (2011). The network of global corporate control. PloS one, 6(10), e25995.

Anexo I Descripción de los subsectores clave de la industria manufacturera española

Para la clasificación de los distintos subsectores de actividad se toma como referencia la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009).

Subsectores clave de la industria manufacturera
(B) Industrias extractivas
(C10-13) Productos alimenticios; bebidas; tabaco manufacturado
(C13-15) Productos textiles; prendas de vestir; artículos de cuero y calzado
(C16) Madera y corcho y productos de madera y corcho, excepto muebles; artículos de cestería y espartería
(C17) Papel y productos del papel
(C18) Servicios de impresión y de reproducción de soportes grabados
(C19) Coque y productos de refino de petróleo
(C20) Productos químicos
(C21) Productos farmacéuticos de base y sus preparados
(C22) Productos de caucho y plásticos
(C23) Otros productos minerales no metálicos
(C24) Productos de metalurgia y productos metálicos
(C25) Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
(C26) Productos informáticos, electrónicos y ópticos
(C27) Equipo eléctrico
(C28) Maquinaria y equipo n.c.o.p.
(C29) Vehículos de motor, remolques y semirremolques
(C30) Otro material de transporte
(C31) Muebles; otros productos manufacturados
(C33) Servicios de reparación e instalación de maquinaria y equipos
(D35) Energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
(E36) Agua natural; servicios de tratamiento y distribución de agua
(E37-38) Servicios de alcantarillado; servicios de recogida, tratamiento y eliminación de residuos; servicios de aprovechamiento; servicios de saneamiento y otros servicios de gestión de residuos
(F) Construcciones y trabajos de construcción
(H49) Servicios de transporte terrestre, incluso por tubería
(H50) Servicios de transporte marítimo y por vías navegables interiores
(H51) Servicios de transporte aéreo
(H52) Servicios de almacenamiento y auxiliares del transporte

Anexo II.

Tabla 3. Grado de concentración económica en grandes empresas por ramas de actividad de la industria manufacturera, ordenadas en función de su intensidad tecnológica, 2019



	Empresas		Empleados		Cifra de negocios	Valor Añadido	Excedente bruto de explotación	Inversión en activos materiales
	Nº	%	Nº	%				
C10	222	0,9%	157.017	39,6%	53,6%	51,4%	55,8%	45,9%
C11	29	0,6%	23.883	39,9%	57,2%	57,7%	57,8%	45,8%
C13	12	0,2%	5.581	11,9%	12,1%	14,5%	13,9%	12,4%
C14	10	0,1%	8.411	19,8%	38,3%	29,8%	30,3%	19,6%
C15	7	0,2%	4.120	10,8%	16,4%	15,4%	16,8%	20,3%
C16	10	0,1%	6.454	12,1%	20,6%	19,4%	25,4%	31,0%
C17	25	1,6%	18.771	40,6%	53,1%	54,7%	61,3%	51,1%
C18	12	0,1%	5.627	9,1%	16,5%	15,8%	17,9%	20,8%
C31	15	0,1%	6.156	10,2%	17,0%	16,5%	18,5%	13,0%
C32	11	0,1%	39.579	12,0%	20,9%	20,3%	20,4%	67,1%
C22	54	1,3%	37.600	36,7%	44,5%	45,3%	48,2%	44,6%
C23	60	0,8%	35.415	34,9%	48,7%	51,1%	60,3%	52,4%
C24	45	3,6%	37.582	61,1%	70,4%	68,0%	70,6%	67,0%
C25	71	0,2%	40.224	15,6%	27,5%	21,1%	25,3%	25,0%
C33	35	0,2%	9.879	24,1%	23,1%	26,7%	11,8%	12,2%
C20	74	2,1%	43.556	40,2%	56,4%	51,6%	55,0%	49,2%
C27	36	2,0%	33.657	60,0%	71,6%	65,8%	65,0%	68,7%
C28	57	1,0%	131.492	28,5%	35,9%	33,9%	36,9%	33,4%
C29	91	5,7%	37.737	82,0%	92,5%	88,1%	91,3%	92,5%
C30	16	2,0%	6.156	76,6%	86,3%	86,9%	92,0%	78,9%
C21	62	18,4%	5.245	80,3%	85,6%	84,7%	85,6%	84,3%
C26	22	1,0%	24.012	32,4%	40,5%	34,3%	32,9%	44,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Anexo II.

Tabla 4. Grado de concentración económica en filiales de empresas de capital extranjero localizadas en la economía española por ramas de actividad, 2018.

	Empresas		Empleados		Ingresos	Valor Añadido	Excedente bruto de explotación	Inversión en activos tangibles
	Nº	%	Nº	%				
C10	146	0,6%	41.492	11,0%	18,6%	16,7%	16,4%	12,1%
C11	39	0,8%	13.209	23,2%	33,2%	32,7%	30,0%	25,9%
C13	41	0,6%	3.250	7,0%	12,6%	12,3%	14,0%	12,1%
C14	7	0,1%	1.065	2,4%	3,1%	5,2%	7,2%	0,6%
C15	7	0,2%	2.334	5,9%	9,4%	8,8%	5,9%	13,7%
C16	27	0,3%	2.363	4,3%	9,8%	7,6%	10,8%	8,6%
C17	53	3,3%	11.944	26,3%	31,9%	26,6%	19,4%	40,5%
C18	33	0,2%	2.990	4,9%	8,8%	8,0%	9,6%	8,2%
C31	10	0,1%	2.445	4,0%	7,9%	7,0%	8,7%	8,2%
C32	39	0,4%	5.700	13,6%	26,7%	23,5%	24,8%	65,0%
C22	152	3,6%	32.167	31,9%	40,5%	41,4%	46,7%	38,1%
C23	82	1,0%	19.319	19,6%	28,0%	28,6%	31,2%	25,9%
C24	52	4,0%	22.033	36,3%	47,6%	43,9%	49,4%	37,3%
C25	149	0,5%	18.470	7,2%	16,4%	10,9%	13,8%	19,2%
C33	103	0,8%	10.746	11,2%	16,4%	15,6%	16,4%	12,8%
C20	222	6,2%	32.069	34,1%	47,8%	43,8%	44,7%	42,8%
C27	68	3,5%	33.178	46,2%	63,8%	58,3%	66,7%	60,0%
C28	174	3,1%	26.947	23,9%	32,9%	28,9%	28,7%	26,9%
C29	131	8,1%	119.120	73,7%	89,2%	81,2%	84,2%	89,1%
C30	21	2,6%	23.966	48,3%	61,6%	60,9%	74,1%	45,0%
C21	53	16,1%	19.752	41,6%	50,7%	46,0%	49,4%	50,6%
C26	53	2,4%	4.607	16,6%	23,0%	20,1%	19,6%	34,7%

+ Intensidad tecnológica -

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Últimos títulos publicados

WORKING PAPERS

- WP06/22** Borrell, Josep: *Beyond sanctions: what future for Russia?*
- WP05/22** Cárdenas, Luis y Arribas, Javier: *Los efectos de la desregulación sobre las relaciones laborales en Europa: de la Gran Recesión a la crisis del Covid-19.*
- WP04/22** Gil-Bermejo, Celia; Onrubia, Jorge y Sánchez-Fuentes, A. Jesús: *Inequality and poverty in the European Union: In search of lost dynamics*
- WP03/22** Onrubia, Jorge; Plaza Rocío y Sánchez-Fuentes, A. Jesús: *Una Síntesis cuantitativa del cumplimiento de la Agenda 2030 de la Unión Europea.*
- WP02/22** Gil-Bermejo, Celia; Onrubia, Jorge y Sánchez-Fuentes, A. Jesús: *Graphical Modelling of multivariate panel data models.*
- WP01/22** Castillo Molina, Yury: *Profundizando en la paradoja de la apertura: Evidencias sobre el efecto del temor a la imitación.*
- WP03/21** Rial Quiroga, Adrián: *Baumol's diseases: a subsystem perspective.*
- WP02/21** Yang, Li : *La estrategia de la búsqueda de activos de las empresas multinacionales de países emergentes, transferencia de conocimiento y modernización industrial: El caso de China*
- WP01/21** Castillo Manteca, Jose Manuel : *Crisis de la deuda en Grecia y gestión del programa económico de austeridad por parte de Syriza.*
- WP06/20** Vilariño, Ángel; Alonso, Nuria; Trillo, David : *Análisis de la sostenibilidad de la deuda pública en España*
- WP05/20** Herrero, Daniel : *Productive linkages in a segmented model: analyzing the role of services in the exporting performance of German manufacturing*
- WP04/20** Braña Pino, Francisco-Javier : *Cuarta revolución industrial, automatización y digitalización: una visión desde la periferia de la Unión Europea en tiempos de pandemia*
- WP03/20** Cerdá, Elena: *Claves de internacionalización de las universidades españolas. Las universidades públicas madrileñas en el Horizonte 2020.*
- WP02/20** Fuertes, Alberto: *External adjustment with a common currency: The Case of the Euro Area*
- WP01/20** Gómez Gómez, Marina: *La gestación subrogada: un análisis desde una perspectiva comparativa y del sistema español de Derecho internacional privado*
- WP05/19** Biurrun, Antonio: *New empirics about innovation and inequality in Europe*
- WP04/19** Martín, Diego: *Entre las agendas globales y la política territorial: estrategias alimentarias urbanas en el marco del Pacto de Milán (2015-2018)*
- WP03/19** Colón, Dahil: *Instituciones Extractivas e Improductivas: El caso de Puerto Rico*
- WP02/19** Martínez Villalobos, Álvaro. A: *Cooperación en empresas subsidiarias en España*
- WP01/19** García Gómez, Raúl; Onrubia, Jorge; Sánchez-Fuentes, A. Jesús: *Is public Sector Performance just a matter of money? The case of the Spanish regional governments*
- WP02/18** García-García, Jose-Marino; Valiño Castro, Aurelia; Sánchez Fuentes, Antonio-Jesús: *Path and speed of spectrum management reform under uncertain costs and benefits.*
- WP01/18** Sanahuja, José Antonio: *La Estrategia Global y de Seguridad de la Unión Europea: narrativas securitarias, legitimidad e identidad de un actor en crisis.*
- WP09/17** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Public debt and economic growth: Further evidence for the euro area.*

- WP08/17** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Nonfinancial debt and economic growth in euro-area countries.*
- WP07/17** Hussain, Imran, y Sosvilla-Rivero, Simón: *Seeking price and macroeconomic stabilisation in the euro area: the role of house prices and stock prices*
- WP06/17** Echevarria-Icazaa, Victor y Sosvilla-Rivero, Simón: *Systemic banks, capital composition and CoCo bonds issuance: The effects on bank risk.*
- WP05/17** Álvarez, Ignacio; Uxó, Jorge y Febrero Eladio: *Internal devaluation in a wage-led economy. The case of Spain.*
- WP04/17** Albis, Nadia y Álvarez Isabel.: *Estimating technological spillover effects in presence of knowledge heterogeneous foreign subsidiaries: Evidence from Colombia.*
- WP03/17** Echevarria-Icazaa, Victor. y Sosvilla-Rivero, Simón: *Yields on sovereign debt, fragmentation and monetary policy transmission in the euro area: A GVAR approach.*
- WP02/17** Morales-Zumaquero, Amalia.; Sosvilla-Rivero, Simón.: *Volatility spillovers between foreign-exchange and stock markets.*
- WP01/17** Alonso, Miren.: *I open a bank account, you pay your mortgage, he/she gets a credit card, we buy health insurance, you invest safely, they... enjoy a bailout. A critical analysis of financial education in Spain.*
- WP04/16** Fernández-Rodríguez Fernando y Sosvilla Rivero, Simón: *Volatility transmission between stock and exchange-rate markets: A connectedness analysis.*
- WP03/16** García Sánchez, Antonio; Molero, José; Rama, Ruth: *Patterns of local R&D cooperation of foreign subsidiaries in an intermediate country: innovative and structural factors.*
- WP02/16** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Debt-growth linkages in EMU across countries and time horizon.*
- WP01/16** Rodríguez, Carlos; Ramos, Javier: *El sistema español de Garantía Juvenil y Formación Profesional Dual en el contexto de la Estrategia Europea de Empleo.*

OCCASIONAL PAPERS

- OP 01/22** Borrell, Josep: *Discurso del Alto Representante, Josep Borrell. Consejo de Seguridad de la ONU, 15 de junio de 2022.*
- OP 02/21** Borrell, Josep: *The EU's strategy for the Indo-Pacific.*
- OP 01/21** Mangas, Araceli: *El territorio del Estado: Perspectiva desde el derecho internacional.*
- OP 04/20** Conde Pérez, E. (coord.): Proyecto I+D+i "Fiscalización internacional de drogas: problemas y soluciones" (DER-2016-74872-R) - *Ensayos para un nuevo paradigma en la política de drogas*
- OP 03/18** Conde Pérez, E. (coord.): Proyecto Jean Monnet - *La Unión Europea y la seguridad: defensa de los espacios e intereses comunes*
- OP 02/17** Braña, Francisco J.; Molero, José: *The economic role of the State on the Spanish democratization and "development" process. A case of success?*
- OP 01/16** Borrell, Josep; Mella, José María; Melle, Mónica; Nieto, José Antonio. *"¿Es posible otra Europa? Debate abierto."*