

Análisis Macroeconómico / Empleo

Los empleos en manufacturas no regresarán

Invertia, El Español (España)

Miguel Cardoso

Europa y EE. UU. se plantean cómo incrementar el peso de las manufacturas en la estructura productiva. Desde el inicio de la pandemia se han anunciado planes fiscales y políticas arancelarias para impulsar o proteger ciertos sectores. Como todo en economía, esta tendencia tiene costes y beneficios.

Si el objetivo es acelerar la creación de empleo, esta estrategia puede no dar los rendimientos deseados. Por ejemplo, la productividad en España en las manufacturas es más de un 50% superior a la que se observa en los servicios (medida por el VAB por hora trabajada). Todo lo demás constante, el traslado de puestos de trabajo desde un sector a otro implicaría una reducción considerable de la eficiencia en buena parte de la industria. Las consecuencias de lo anterior serían una pérdida de competitividad-precio o un deterioro en la calidad de lo producido, que llevarían a una pérdida de cuota de mercado en un mundo globalizado.

El “todo lo demás constante” es clave en las afirmaciones anteriores. Es posible redistribuir el empleo, sin perder competitividad, siempre y cuando aumente la inversión en maquinaria y equipo y se forme rápida y adecuadamente a los trabajadores.

Sin embargo, esta no parece ser la situación de partida. Por ejemplo, la formación de capital fijo enfrenta una inercia negativa en España ya que este componente de la demanda interna es el único que se sitúa, todavía, por debajo de los niveles anteriores a la pandemia. Las empresas muestran una reticencia a invertir en el actual entorno, no sólo por el aumento en los tipos de interés. La falta de vivienda asequible, resultado de la elevada inseguridad jurídica en el sector, impedirá la rápida redistribución del trabajo entre provincias con alto nivel de desempleo a aquellas donde se incrementan las vacantes sin cubrir. El envejecimiento de los vehículos industriales, producto de la incertidumbre regulatoria que vive el sector, lastra el avance de la productividad. Por su parte, la capacidad del sector público para subsidiar industrias nacientes o para impulsar la formación de los parados o un cambio estructural en la educación es limitada dados los compromisos adquiridos con la puesta en marcha de las nuevas reglas fiscales en Europa.

Por lo tanto, dada la falta de inversión privada y pública, la opción que han manejado recientemente los Gobiernos para tratar de impulsar la producción industrial en ciertos sectores es la de proteger a las empresas con aranceles que les permitan competir. Esta política tiene además el beneficio añadido de incrementar la recaudación, lo que podría aportar los recursos necesarios para financiar la transición hacia un nuevo modelo productivo.

No obstante, no todo es tan fácil. La imposición de aranceles podría devenir en una guerra comercial. Si ahora es más caro importar vehículos eléctricos desde China, mañana costará más en Beijing la carne de cerdo proveniente de España. Las consecuencias de esto serán varias.

En primer lugar, se producirá un deterioro en el coste de la vida. Hemos visto en los últimos años el malestar de los hogares frente a los aumentos en la inflación. Más todavía cuando el encarecimiento de los bienes y servicios parece beneficiar a sólo unos cuantos en perjuicio de otros. Pues bien, este tipo de políticas precisamente supondría una transferencia de renta desde los consumidores y exportadores competitivos hacia los productores protegidos.

Segundo, el aumento de los aranceles probablemente no será suficiente para eliminar buena parte de las diferencias en competitividad entre países. Muchas empresas que producen en China o en el este de Europa lo hacen porque la mano de obra es considerablemente más barata. Los salarios en Portugal son un 30% inferiores a los que se pagan

en España. En Rumania y en Bulgaria están un 50 y un 60% por debajo, respectivamente. Y eso, dentro de la Unión Europea. La diferencia respecto a China roza el 70% y, comparado con India es de un 90%.

Adicionalmente a las divergencias en las retribuciones, hay que tomar en cuenta los costes que pagan las empresas por cumplir con la regulación europea. La transición hacia un modelo productivo sostenible en términos medioambientales supone un gasto que los competidores, fuera del mercado único, no tienen que pagar por el momento. De igual manera, hay actividades esenciales para el desarrollo de la industria, como la minería, cuyo impacto negativo en la salud y seguridad de los trabajadores no se está dispuesto a asumir en el continente. Esos estándares, que en buena parte son irrenunciables en Europa, para otros países suponen el precio a pagar por un desarrollo más rápido.

El cambio estructural en el sector del automóvil también juega en contra. Una parte creciente de los que se están vendiendo en España proceden de China. Nuestro país se ha especializado en la producción de coches con motor de combustión interna. Estos han desarrollado una cadena de producción relativamente extendida dentro del territorio nacional, con pequeñas empresas, oferentes de componentes, que ahora dependen de un bien que se espera no se venda a nivel nacional en un futuro no muy lejano y cuyo principal mercado es cada vez más el resto del mundo. Hacer de la industria del vehículo eléctrico una fuente de puestos de trabajo requerirá que España tome el liderazgo en la producción de baterías.

Finalmente, y relacionado con lo anterior, las economías desarrolladas envejecen. Conforme esta tendencia se consolida, la composición de la demanda se está sesgando hacia los servicios, en detrimento de los bienes. Por suerte para el país, el turismo es uno de ellos y la especialización de nuestra economía en este sector ayuda a explicar por qué se ha producido una recuperación más fuerte aquí, que, por ejemplo, en Alemania. Asimismo, el desarrollo de la tecnología ha hecho que muchos de los servicios que hace tiempo se tenían que producir en persona, ahora se puedan hacer en remoto. Las exportaciones de servicios no turísticos están siendo parte de la historia de éxito de esta recuperación. Sobre todo en un entorno donde son precisamente estos sectores los que están liderando el crecimiento de la productividad por hora trabajada.

Para continuar con esta tendencia, España goza de una situación ideal para atraer capital humano que quiera vivir en un ambiente seguro con excelente clima y con las ventajas que da la residencia en la Unión Europea. Paradójicamente, la regulación es mucho más estricta en este el comercio de servicios a nivel mundial y, por tanto, existe "fruta madura" fácilmente cosechable con negociaciones simples entre países.

En resumen, la política industrial que busca incrementar el peso de las manufacturas en la economía tiene costes elevados. En la actualidad, no es viable una reconversión ya que implicaría pérdida de competitividad y una reducción de la actividad. Como alternativa, aumentar los aranceles elevará el coste de vida de los hogares. El gasto público no tiene espacio para impulsar el cambio necesario. Lo ideal sería favorecer un cambio en el entorno de inversión que diera ímpetu a la acumulación de capital físico y humano por parte de las empresas. Esto beneficiará a los sectores con alta productividad y exposición exterior, con independencia de si producen bienes o servicios. Como España tiene una especialización mayor en estos últimos se encuentra bien posicionada para aprovechar los efectos de una mejor regulación, que impulse la competencia y favorezca la inversión.

AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvarresearch.com.

INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Calle Azul, 4. Edificio La Vela – 4ª y 5ª planta. 28050 Madrid (España).
Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00 / Fax: +34 91 374 30 25
www.bbvarresearch.com