

3.3.2. El proceso de industrialización.

-La incorporación de España a la primera revolución industrial.

El inicio de la industrialización en España suele remontarse a la década de 1830 cuando consiguieron superarse los lastres de la guerra de la Independencia española, la pérdida de las colonias americanas y los nefastos efectos del absolutismo fernandino. Entre 1830 y 1860 se consiguió duplicar la modesta cifra de producción industrial gracias al surgimiento de focos industriales relacionados especialmente con el textil catalán y, en menor medida, la agroindustria andaluza y castellana o la siderometalurgia asturiana.

En décadas posteriores comenzaron a adquirir importancia otras ramas industriales como la metalmecánica, química o papelera, en especial en Cataluña y País Vasco, proceso que se vio interrumpido por la inestable situación político-social interna (guerras carlistas, golpes militares, rupturas dinásticas...), sin conseguir alcanzar nunca un despegue industrial definitivo. Esta debilidad se tradujo en la inclusión de España en aquellos países de tardía incorporación al desarrollo en el contexto europeo: en 1900, aún sólo el 16% de la población activa trabajaba en el sector secundario.

Además de estas coyunturas conflictivas que se sucedieron durante el siglo XIX, hay que apuntar algunas limitaciones estructurales del país que explican también ese tardío desarrollo industrializador. Primero, la baja densidad de población debido a las altas tasas de mortalidad general y las crisis cíclicas de subsistencia, más el continuo flujo migratorio hacia América. Esta baja densidad y bajo crecimiento poblacional suponían una limitación tanto desde la perspectiva de la mano de obra disponible como por la debilidad del mercado de consumo interno, aquejado de una población con muy baja capacidad de compra. En segundo lugar, debe apuntarse el predominio de una economía agraria aquejada por una baja productividad debido a su atraso técnico y escasa capitalización, dificultades ecológico-ambientales, y contrastes latifundio-minifundio que la desamortización no resolvió y que desincentivaba la incorporación de innovaciones, limitando la acumulación de excedentes de capital que pudieran ser reinvertidos en la industria. Y por último, el escaso desarrollo urbano (en 1900, población urbana: 32%), así como de la burguesía y de las clases medias frente a la rígida jerarquización imperante en unas sociedades rurales poco permeables a influencias externas. La confluencia de estos factores resultó máxima en las regiones interiores, Andalucía y Galicia, frente a la mayor apertura externa, diversificación de actividades y movilidad social de otras regiones litorales, lo que favoreció una inversión en el sentido de los desequilibrios territoriales anteriores al siglo XVIII.

A estos factores endógenos, debe sumarse el efecto de una inversión extranjera (Gran Bretaña, Francia, Bélgica,...) que utilizó España como lugar proveedor de materias primas minerales destinadas a la exportación, sin realizar apenas inversiones en el sector manufacturero. Tras la Ley de 1869 que liberalizaba el mercado de recursos naturales, gran parte de las compañías mineras españolas quedaron en manos de sociedades extranjeras que explotaron de forma intensiva unos recursos naturales que no sirvieron como materia prima para el desarrollo industrial nacional. Se consolidó así una dependencia del capital, la tecnología y las decisiones externas al país.

Esta primera fase de industrialización del país tuvo ya un desigual reflejo en el territorio. A escala de regiones, las mayores ventajas comparativas de las situadas en la periferia peninsular (iniciativas empresariales, mejores comunicaciones, mayor densidad de población y nivel de

renta...) propiciaron una incipiente polarización de empresas y empleos a su favor. A final del siglo XIX, Cataluña era ya el principal y casi único foco realmente industrial de España; le seguían en puestos de trabajo industriales, Andalucía, Valencia y País Vasco. Madrid se incorporaría rápidamente gracias a ser la sede del poder político y económico-financiero, con una población en rápido crecimiento tras la instalación de los ferrocarriles.

En estas regiones, la localización de las fábricas se hacía junto a los yacimientos de materias primas, a lo largo de ciertos ejes fluviales, en ciertos puertos, y en las ciudades, que comenzaron a recibir un creciente flujo migratorio asociado a la atracción de empleo por la industria. En su interior, la dispersión espacial de los talleres artesanales fue sustituida por una concentración industrial cada vez mayor en el entorno de las estaciones ferroviarias.

-La segunda revolución industrial.

La crisis que sufre España a fines del siglo XIX, con la pérdida de las últimas colonias ultramarinas, la intensificación de las tensiones político-sociales internas y el escaso esfuerzo por incorporarse a la nueva revolución tecnológica que marcó los inicios del siglo XX, consolidó la posición periférica y dependiente de la industria española en el contexto internacional. Sin embargo, la neutralidad de España durante la I Guerra Mundial propició el inicio de una fase de crecimiento económico, pues se dinamizó la inversión industrial, aumentaron las exportaciones, mejoraron las infraestructuras viarias y el sector financiero invirtió más en el sector industrial. Este crecimiento económico se mantuvo hasta la crisis de 1929, agudizándose la situación de estancamiento y retroceso con la guerra civil. En este periodo, la fabricación de automóviles, material ferroviario y aeronáutico, material eléctrico, o productos químicos y farmacéuticos, son los principales productos industriales.

Más tarde, durante la posguerra se agudizan las dificultades del proceso de industrialización, sometido ahora a un rígido control estatal y a los objetivos de una imposible política de autarquía. El aislamiento exterior al que está sometida España (prolongado hasta los acuerdos con EE.UU. de 1953), la escasez de energía, capital y tecnología propios, y la limitada capacidad dinamizadora del consumo interno, explican que hasta 1950 la producción industrial no recuperase los niveles alcanzados justo antes de la crisis de 1929. En 1941, se creó el Instituto Nacional de Industria (INI) como medio para favorecer la consolidación de ciertos sectores estratégicos relacionados con la energía, la industria pesada o la militar, en los que se crearon grandes empresas estatales y se reforzaron las barreras proteccionistas frente a la penetración de materias primas y productos industriales del exterior. Ello permitió la supervivencia, por ejemplo, de explotaciones mineras y fábricas de baja productividad, que en algunos casos se han mantenido hasta la actualidad.

Respecto a la distribución territorial, en la primera mitad del siglo XX continúa el proceso concentrador iniciado en el siglo anterior. En 1955, Cataluña, País Vasco, Valencia y Madrid ya sumaban más del 50% de los empleos del sector secundario. La industria andaluza entró en declive (se redujeron los activos industriales del 19 al 11,5% en 1900 y 1950, respectivamente), así como en las dos Castillas y Extremadura. Destaca un fuerte crecimiento industrial en Madrid, favorecida por la gran centralización del Estado y la construcción de importantes comunicaciones terrestres, siendo además el centro financiero y del consumo del país. También es destacable el crecimiento industrial en áreas del litoral cantábrico (El Ferrol, Avilés, Nervión, Mieres...) y algunos

enclaves del interior (Valladolid, Ponferrada, Puertollano...), donde se instalaron grandes factorías de sectores básicos.

-Crecimiento industrial del periodo 1959-1977.

El Plan de Estabilización de 1959 supuso el fin de la política autárquica y el intento de incorporar el capitalismo español al escenario internacional, tratando de modernizar el tejido productivo y atrayendo la inversión internacional. Para conseguir estos objetivos y con el apoyo de la OCDE y el FMI, se tomaron las siguientes medidas: liberalización del mercado de capital y de productos, promoción de la actividad industrial mediante planes de desarrollo, mantenimiento de bajos salarios para ser más competitivos, y represión sindical.

De 1960 a 1975, la industria creció con tasas interanuales cercanas al 10%, lo que permitió cuadruplicar la producción y alcanzar casi los 4 mll. de empleos en la industria (en 1975, máximo histórico: 38,5% de la población activa). Los productos manufacturados se convirtieron en el principal componente de las exportaciones. Este gran crecimiento fue posible gracias a la coyuntura de crecimiento económico mundial, la liberalización de las importaciones, el aumento del capital disponible (excedentes empresariales y ahorro privado, remesas de emigrantes, ingresos por turismo, inversión exterior...), la expansión del mercado interior y una política de apoyo en forma de subvenciones y exenciones fiscales. Esta fase expansiva de crecimiento trajo consigo unos cambios estructurales:

-Cambios en la estructura empresarial: aumento del tamaño medio de la empresa (de 5,5 a 11 trabajadores); desarrollo de grandes firmas de capital nacional; instalación de compañías transnacionales de EE.UU., Comunidad Europea y Suiza relacionadas con el automóvil, productos farmacéuticos y material eléctrico/electrodomésticos.

-Cambios en la estructura sectorial. El INI y las compañías transnacionales favorecieron el crecimiento de industrias productoras de bienes de equipo y de consumo duradero. Sin embargo, continuaron predominando las industrias pesadas, consumidoras de grandes cantidades de recursos naturales y trabajo poco cualificado.

-Cambios espaciales. Tuvo lugar una creciente polarización de la localización de la industria y, por tanto, un progresivo desequilibrio entre las regiones. A escala regional, Cataluña, País Vasco, Valencia y Madrid coparon cada vez más el empleo industrial (60% en 1975), mientras que Andalucía, ambas Castillas y Extremadura no llegaban juntas al 20%. Destaca la aparición de la llamada "Y" de desarrollo industrial que desde el litoral cantábrico, y a través del Ebro, se continuaba por el litoral mediterráneo, concentrando 2/3 de la industria española. En el interior de esas regiones también se acentuó la concentración de empresas industriales en las grandes ciudades, desbordando hacia los municipios metropolitanos situados en los principales ejes de transporte por carretera, frente al declive de una industria rural con problemas de competitividad. El creciente precio del suelo y la competencia de los servicios por el suelo urbano favorecieron el inicio de un traslado de la industria hacia los polígonos industriales, de iniciativa pública o privada, en la periferia urbana. Los Polos de Promoción y Desarrollo surgidos a partir del I Plan de Desarrollo (1964-1967), con objeto de moderar los desequilibrios territoriales tuvieron efectos desiguales: positivos en ciudades medias con cierta dotación de servicios y buenas comunicaciones (Zaragoza, Valladolid, La Coruña, Vigo, Sevilla, Burgos y Huelva) y negativos en núcleos de menor entidad y sin base industrial previa (Granada, Córdoba, Oviedo, Logroño,

Villagarcía de Aurosa). Además, estos polos favorecieron cierto efecto de concentración intrarregional que aún limitó en mayor medida su pretendido efecto reequilibrador.

Este periodo 1960-1975 es el de mayor proceso de transformación acelerada y profunda sufrido por el sistema industrial español, que termina a mediados de los setenta. Aunque las crisis petrolíferas de 1973 y 1979 pudieron actuar como detonante, el sistema industrial español de finales de los setenta entró en crisis debido a su obsolescencia y falta de dinamismo frente a la progresiva globalización de los mercados y las estrategias empresariales internacionales, la consolidación de las nuevas tecnologías de la información y una nueva organización productiva postfordista, más flexible, y una desregulación del sistema que reduce mediante privatizaciones la presencia industrial del Estado (en España, a finales de los setenta, el Estado era propietario de buena parte de las mayores empresas nacionales).

-Transformaciones en la industria desde 1980.

La producción industrial en España desde el inicio de la transición política y económica no es demasiado favorable. Esta producción creció muy por debajo de la de otros países del entorno europeo y de la OCDE desde finales de los setenta hasta la actualidad. En estos años, destaca una renovación de los procesos de producción y un aumento de la productividad a costa de eliminar casi un millón de empleos industriales. Ante el continuo crecimiento del sector servicios en los últimos 30 años, el porcentaje de población activa ocupada en la industria y el VAB ha disminuido del 38,5% y 41% en 1975 a 35 y 31% en la actualidad.

Tras una larga fase de ajuste (1977-1984), que se tradujo en un incremento de los despidos en las empresas industriales para mejorar su competitividad, se inició un periodo de recuperación (1985-1990), que se vio interrumpido por la coyuntura internacional recesiva de los primeros años noventa (1991-1994), para recobrase el dinamismo industrial desde entonces. El balance de estas oscilaciones cíclicas es relativamente desfavorable para la industria española respecto a los impactos derivados del rápido proceso de apertura exterior e integración en los mercados internacionales, lo que supuso una brusca ruptura con el tradicional proteccionismo que se remonta al siglo XIX. Estas dificultades se asociaron a deficiencias estructurales del tejido español (como el elevado número de pequeñas empresas, poca inversión en investigación y tecnología, etc.) y a una progresiva reducción en el diferencial de costes salariales en relación a otros países europeos, así como a una escasa tradición asociativa del empresariado.

Desde 1980 se ha producido un cambio de los factores espaciales de localización de las industrias. A escala regional, se ha detenido el proceso de concentración dominante hasta mediados de los setenta. Al declive de algunas regiones de larga tradición industrial, monoespecializadas en industrias pesadas (minería, siderurgia, naval, etc.), con elevada presencia de empresas públicas y grandes fábricas, principalmente en el litoral cantábrico (Asturias, Cantabria y País Vasco), se contrapuso el trasvase de otras actividades intensivas en mano de obra hacia regiones de menores costes y una accesibilidad cada mayor, tanto en el valle del Ebro (Aragón, Navarra y La Rioja), como en las dos Castillas. No obstante, aunque en el País Vasco tuvo lugar un descenso del número de empresas y trabajadores industriales, el sector en esta región consiguió transformarse hacia una situación de mayor rendimiento y con predominio de industrias de tecnología más avanzada que las tradicionales, que generan un mayor valor añadido.

La evolución a escala provincial muestra mejor aún este desplazamiento hacia el cuadrante noreste del país, así como la difusión desde los grandes centros industriales (Barcelona, Madrid,

Vizcaya...) hacia provincias limítrofes (Gerona, Tarragona, Guadalajara, Toledo y Vitoria). A escala municipal, entre 1981 y 1993, se constató la importancia adquirida por los llamados ejes de desarrollo, que parten desde las principales metrópolis (Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao,...), donde se generaliza la sustitución de industrias por servicios, para alcanzar especial dinamismo y longitud en los Ejes Mediterráneo (Gerona- Málaga) y del Ebro (Álava-Lérida).

A esta difusión de las actividades industriales a lo largo de los ejes, se suma otra desde las áreas urbanas hacia las rurales. Si hasta 1980 existía una correlación positiva entre tamaño urbano y tasa de crecimiento industrial, entre 1980 y 1990 se invierte esta relación pues un buen número de industrias se instalaron en municipios de menos de 10.000 habitantes, donde los costes de suelo y sueldos eran más bajos. Al contrario, en el mismo periodo, las ciudades de más 500.000 habitantes pierden puestos de trabajo industrial. A pesar de esta tendencia de difusión en el espacio de la industria, son aún numerosas las empresas que siguen situándose en las grandes áreas metropolitanas debido a la mayor densidad empresarial, asegurándose así las externalidades, lo que viene a reforzar la especialización y jerarquización de los territorios. En el interior de estas áreas metropolitanas, pueden observarse hoy día tres tipos de espacios productivos:

-Las oficinas industriales se sitúan en los distritos centrales y los grandes ejes de circulación bien conectados con aeropuertos. Se trata de empresas manufactureras donde se realizan tareas previas y/o posteriores a la fabricación del producto, como gestión y administración, investigación y desarrollo tecnológico, etc.

-En las áreas suburbanas, se localizan los polígonos, parques industriales y parques tecnológicos, con empresas de ámbito suprarregional. Suelen situarse en localidades con escasa tradición fabril (ejemplo: norte de Madrid, Vallés en Barcelona), con mayor calidad ambiental.

-Por último, en la periferia de las áreas metropolitanas, aparece una aureola de minipolígonos industriales, de escasa calidad urbanística y pequeñas naves industriales, con pequeñas empresas surgidas de la descentralización productiva.

Finalmente, es destacable también el reciente proceso de industrialización rural, que ha sido de dos tipos: uno, de origen externo al medio rural, asociado a la difusión espacial de industrias maduras y/o de elevado impacto ambiental buscando menores costes laborales y controles urbanísticos; y otro, de carácter endógeno y especializado, de pequeñas empresas que tratan de aprovechar los recursos locales.

Bibliografía:

Méndez Gutiérrez del Valle, R. 2007. Minería e industria. En A. Gil Ocina y J. Gómez Mendoza, Geografía de España, Ariel, Barcelona, pp. 477-500.