

1977

20-13.18

1016. 1. III ESP

Fno

45)

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y LA AMPLIACIÓN DE

LA C.E.E.

R. Prodi

A. Clò

F. Gobbo

X

El cuadro de la industria española es en algunos aspectos convencional y en otros extraordinario.

La dificultad de llevar adelante el proceso de entrada en el Mercado Común Europeo y de conseguir desarrollos sucesivos, se debe precisamente a esta contradicción, la cual es consecuencia, por un lado, de la elevadísima tasa de crecimiento alcanzada durante los años de la posguerra y, por otro lado, del atraso en que todavía se desenvuelve el sistema español cuando se le compara con los de los demás países de la Comunidad Económica Europea.

Hay que admitir, sin embargo, que en muchos aspectos se exagera este retraso, dándole mucho mayor alcance del que tiene y de su significación efectiva.

En términos cuantitativos no se puede negar que la renta española se ha aproximado mucho a la italiana (en 1976, el ingreso per capita de España era de \$2.890 y el de Italia de \$3.040), registrándose avances muy marcados en todos los indicadores económicos y sociales de que se dispone en la actualidad.

De todos modos, lo más notable es la comparación de las tasas de crecimiento relativo de las diversas economías en el último decenio. Mientras que entre 1965 y 1970 la renta de la CEE aumentó el 4,6% al año, la de España creció el 6,4%. La diferencia es más significativa aún en los años setenta: entre 1970 y 1975, el aumento español fue del 5,4% mientras que el de la Comunidad promedió el 2,3%.

En 1976, no obstante, la cuota de crecimiento española se puso al nivel de la de otros países, si bien es difícil todavía determinar si se trata del principio de una tendencia nueva. Dadas las condiciones actuales, parece más lógico, en todo caso, deducir que por un largo período son más probables las diferencias que la homogeneidad en los procesos de desarrollo.

La deceleración del desarrollo naturalmente no es el elemento único (y ni siquiera el más importante) cuando se trata de enjuiciar la estructura de una economía. Se subraya esto con especial énfasis para poner de relieve que el proceso de transformación de la economía española sigue adelante y que no se debe subestimar el papel efectivo y el potencial de España, país clasificado en la actualidad como el décimo país industrial del mundo.

Las descripciones más analíticas contenidas en el presente informe confirman, como en un texto escolar, algunas características del desarrollo propio de otras economías de reciente industrialización, y muy particularmente de Italia.

Los análisis sectoriales, los análisis dimensionales y los escasos estudios de empresas existentes, dan la sensación de referirse a algo ya visto y familiar a través de otras experiencias.

La evolución sectorial, las características de las empresas y el desarrollo territorial permiten, en efecto, establecer un paralelismo casi perfecto con lo acontecido en Italia en años anteriores. Se puede decir, incluso, que de los años cincuenta en adelante las características del desarrollo industrial español e italiano han ido aproximándose cada vez más y, sobre todo desde la segunda mitad de los años sesenta, ha disminuido gradualmente el intervalo que separa en el tiempo los indicadores de crecimiento de los dos países.

Resulta bastante notable observar cómo estas similitudes se han sobrepuesto a las diferencias institucionales y arancelarias que han presidido la política industrial de Italia y de España.

Todo ello debería abrir un debate acerca del futuro de la industria española y la industria italiana, si los dos países adoptasen políticas similares, pero lo cierto es que un examen de los datos estructurales, que tanto apasionan a los economistas industriales, tiende a quitar dramatismo al significado de muchas tesis sostenidas en el pasado.

Sobre todo el problema de las dimensiones de la propiedad pierde parte de su impacto o, por lo menos, los rasgos de singularidad que parece atribuirles la opinión pública española.

Ciertamente, la dimensión de las empresas es inferior a las de los Estados Unidos o de Europa septentrional, pero se asemeja mucho a la que predomina en el mercado italiano.

Esto mismo aunque con algo de retraso en lo que concierne a España, se puede decir de las características sectoriales.

En ambos casos, el elemento predominante es la progresiva importancia del sector de los productos del metal, que en 1970 empleaba en España a casi el 36% y en 1960 era de poco más del 30%.

Al mismo tiempo pierden importancia los sectores de la confección, los textiles, el calzado, las pieles y los cueros, que eran precisamente los símbolos de la producción tradicional.

Dentro del sector metalúrgico se producen otras evoluciones, hoy día familiares ya, con los sectores de la construcción naval y la producción automovilística desempeñando papeles relativamente superiores a los que les corresponderían dado el nivel de desarrollo en que se encuentra el país.

Es dudoso que España esté en condiciones de mejorar adecuadamente en un futuro próximo la maquinaria mecánica, campo que lógicamente debería ser expansionario, mientras que la posibilidad de expansión de algunos sectores

adelantados, como los clásicos de la electrónica y de la aeronáutica, parece bastante comprometida. En este caso se trata igualmente de elementos que reflejan lo normal de la situación industrial de un país con las características sociales y económicas de España.

También la industrialización de las regiones nuevas se ha ido realizando según criterios y modalidades análogos a los de Italia: la nueva gerencia empresarial española se ha fundado fuertemente en procesos de carácter imitativo y de ayuda y, por consiguiente, asistimos a fenómenos de industrialización que agrupan en un área territorial restringida a muchísimas empresas operando en un mismo sector, con características de enorme semejanza.

La barrera tecnológica se viene ahora abajo en consecuencia del proceso de imitación y difusión.

En España, como ocurrió un decenio antes en Italia, ha sido éste el modelo del desarrollo de la industrialización de nuevas zonas y sectores nuevos, caracterizados por la ausencia de fuertes economías de escala y altas barreras de tipo tecnológico y organizador.

Los sectores se parecen mucho entre sí: las empresas dedicadas a la confección, el calzado, los azulejos y cerámica, los muebles, la madera y los productos de plástico, tienden a multiplicarse unos junto a otros, constituyendo así una red de economías externas que permite, aún a entidades de dimensiones y capacidad modestas, expansionarse y fortalecerse en el porvenir.

Los costes de producción de estas empresas son las más de las veces claramente inferiores a los de empresas mayores, por ser mucho más sencillas y elementales sus funciones empresariales y organizadoras.

El momento crítico en estos casos se alcanza cuando la competencia de otros países (con frecuencia a salarios más bajos) hace necesario un proceso rápido de transformación del producto y de los procesos productivos.

Con respecto a esta capacidad de transformación del proceso original de industrialización, en Italia tuvimos una serie de respuestas positivas:

la localización concentrada nos permitió, además, adoptar las innovaciones con suma rapidez. El ritmo de innovación en algunos casos se mantiene estacionario, y en España ciertamente ha disminuido la velocidad, por el grado de protección en el confrontamiento con los mercados externos de costes más bajos de mano de obra.

Los datos de información disponibles (sobre todo para la comparación de empresas análogas en los dos países) demuestran, no obstante, que un progresivo rebaje de las tarifas arancelarias tendría la consecuencia de acelerar los procesos de transformación, sin provocar, en la mayoría de los casos, un peligro fatal para las empresas, a menos que la apertura de mercados extranjeros fuera acompañada de subidas demasiado rápidas del coste laboral por hora de trabajo.

Menos difundido en España que en Italia, aunque ampliamente conocido, es el segundo modelo de industrialización obtenido por la localización concentrada de muchas empresas que no fabrican los mismos productos, sino que se dedican a componentes complementarios o a una sola fase de fabricación sumamente especializada.

Las pequeñas empresas se apoyan unas en las otras por medio de un proceso de subcontratos recíprocos que les permiten lanzar productos sofisticados aun tratándose de unidades de dimensiones y de capacidad tecnológicas sumamente modestas.

También en este caso la complejidad de la gestión de la empresa se simplifica drásticamente, reduciendo la línea de productos o de las operaciones efectuadas por cada unidad productiva.

Este modelo ha permitido el desarrollo de casi toda la maquinaria mecánica italiana y también ha sido adoptado, aunque en bastante menor escala, en las áreas más fuertes de la mecánica española.

La menor difusión de este fenómeno constituye acaso uno de los elementos en que España difiere más de Italia y caracteriza la laguna que media aún entre las dos estructuras de producción: en la zona de Barcelona

y las regiones del norte existen, sin embargo, ejemplos de empresas pequeñas con estructura productiva especializada que entroncan unas con otras de manera sistemática.

En cuanto a la apertura hacia los mercados extranjeros, los datos de que se dispone tienden a confirmar la existencia de más características de semejanza que de discordancia entre ambos países, punto al que volveremos más adelante.

Deseamos insistir en el concepto de normalidad y casi de familiaridad del desarrollo industrial español.

Esto no significa que a España no se le planteen en realidad graves problemas en cuanto a su estructura industrial o problemas mayores aún con respecto al futuro. A decir verdad son bastantes: la única diferencia reside en que, contra la creencia normal, no se trata de problemas propios y singulares de España, sino de características comunes a los países de Europa meridional, con diferencias relevantes en relación con países como Alemania, aunque también con otros países de Europa septentrional.

En efecto, tanto los índices de productividad como los índices estructurales tienden a señalar la existencia de dos zonas europeas, la del sur y la del norte, grandemente diferenciadas entre sí y más homogéneas cada una en su propio dintorno.

Todo esto parece naturalmente dar por resuelto el problema de la continuación o al menos la aproximación de España a Italia y al cierre del lapso de años que ha venido estrechándose cada vez más durante los dos últimos decenios.

La respuesta a este problema es, en el fondo, fácil y, en muchos aspectos, independiente del acceso a la CEE: España posee la potencialidad y los recursos para salvar por sí sola la laguna en un tiempo limitado, ya que dispone de un empresariado, una tecnología y recursos humanos con la suficiente preparación para alcanzar este objetivo.

Lo que sí podría determinar que esto fallase es una deterioración de la situación política y de las relaciones industriales hasta el punto de que

quedase cerrado el camino emprendido y, sobre todo, fuera bloqueado el ritmo de las inversiones que ha sido hasta ahora el motor del desarrollo industrial español.

El primer período de la administración de la economía durante la fase de democracia parlamentaria demuestra que existe concretamente este peligro, pero demuestra también que es muy buena la posibilidad de superarlo con un proceso de eficaz innovación política capaz de respetar la necesidad de implantar transformaciones graduales, evitando los cambios abruptos.

Tales afirmaciones pudieran parecer forzadas, pero las corroboran los análisis de los cambios estructurales internos, de las evoluciones sobrevenidas en el comercio internacional y de la importancia que, bajo esta perspectiva, la CEE ha asumido ya para España aún antes de la entrada de ésta en la órbita de la Comunidad.

Desde este último punto de vista, aún adoptando la perspectiva de evitar una participación directa en la CEE, difícilmente podrían sus- traerse ambas partes a suscribir acuerdos para eliminar en un período de tiempo bastante limitado las barreras arancelarias que existen en la actualidad.

Sin embargo, queda en pie el hecho de que, si no cambiase nada el cuadro institucional existente y persistiesen las barreras al nivel actual y a la medida presente, por absurdo que sea, el camino de homogeneidad del sistema industrial español con el italiano proseguiría inalterado.

Esto no depende tanto del cuadro internacional como de la adminis- tración interna de la política española.

En el terreno de la industria, el debate actual sobre el acceso a la CEE (estos razonamientos no aplican al sector agrícola), tiende a sobre- valorar los aspectos del comercio internacional y de la política arancelaria de detrimento de los problemas mucho más importantes que cabe agrupar bajo el epígrafe de política industrial.

De la misma manera, se ha dado excesiva importancia en recientes debates a la conmoción potencial que la entrada de España en la CEE crearía en aquellos sectores donde ésta última tiene fuertes excedentes de producción.

Nadie niega que en el caso de la construcción naval, los textiles y la confección, la siderurgia y el calzado, el exceso de capacidad productora de España pudiese constituir un elemento de desequilibrio ulterior entre la oferta y la demanda, pero la realidad es que el exceso de capacidad productiva de España y de la CEE les crea ya problemas a las dos al competir la mayor parte de su producción en los mismos mercados, con lo que existe también la necesidad de armonizar la oferta con la demanda, si bien esto no depende enteramente de la Comunidad, sino de decisiones fuera de ella, por el Gobierno español, sin ir más lejos.

El problema de la supercapacidad existe, por consiguiente, con bastantes analogías, tanto que España se inscriba en la Comunidad como si no, y esto aplica sobre todo, al sector industrial, ya que la situación parece profundamente distinta en lo que se refiere a los productos de la agricultura.

Por el contrario, el acceso de España a la CEE reviste alcance histórico en otros aspectos; en efecto, pone de relieve los límites y la insuficiencia de la Comunidad, que si hasta aquí ha tenido gran éxito en la eliminación de obstáculos al comercio (y cuya dinámica ha superado a los propios horizontes de los Estados miembros), es ahora incapaz de establecer medidas positivas de integración en el campo industrial.

El nuevo hecho mismo de la entrada de España hace más apremiante la adopción de tales medidas, por cuanto no se trata de hacer frente a una Comunidad más o menos homogénea, con algún reducto menos desarrollado, sino de evitar que las diferencias entre la Europa del norte y la del sur arraiguen de tal forma que imposibiliten la creación de una Europa industrial unificada, en el futuro.

Habiendo visto cómo la ruta del desarrollo español con modelos análogos al italiano es muy viable en el porvenir, comprendemos, sin embargo que, dada la situación económica e institucional actual, será más difícil lograr una aproximación del sur y del norte de Europa.

Las razones que forman la base de dicha tesis se fundan en la prueba de que en esta fase, en que la industria europea busca más la consolidación que la expansión, asistimos en todos los sectores oligopolísticos a un afianzamiento de las posiciones de las empresas pertenecientes a los países de la Europa norte continental y una continua pérdida de peso de las del sur de Europa.

Los economistas e incluso los hombres de negocios subestiman mucho la importancia de esta fase de evolución de la consolidación del oligopolio europeo.

Por otro lado, los cambios de los modelos que emplea la competencia, fenómeno del que existen ya síntomas muy claros, parecen demostrar la importancia de la competencia misma y de las cuotas del mercado interno de la Comunidad, mientras que las perspectivas comerciales con los países no europeos siguen siendo muy complicadas.

No cabe duda de que la hipótesis de una competencia abierta a nivel mundial estamos pasando a una competencia especialmente orientada hacia los mercados continentales.

En el ámbito de la Comunidad, este proceso de unificación del modelo de competir a ultranza (conocido por haber funcionado ya en los Estados Unidos de América hacia el final del período entre las dos guerras) ha determinado en el último decenio una desaparición gradual y sumamente relevante de Italia en casi todos los sectores oligopolísticos, al tiempo que se reforzaban mucho las estructuras productivas alemanas y francesas.

La experiencia común se centra inmediatamente en este caso en el sector automovilístico, pero podrían formularse reflexiones análogas (y acaso más explícitas) respecto de la industria química, la electromecánica, la electrónica, y otras.

En aquellos casos en que son relevantes la investigación, las economías de escala, la fuerza financiera y las estrategias de mercado, el peso de las empresas del norte europeo ha ido aumentando en el último

decenio de un modo notable, bien por la capacidad de afianzamiento de dichas empresas, bien por una estrategia de horizontes más amplios o por la mayor capacidad de intervención de los gobiernos nacionales.

De lo que no se observa traza alguna, sin embargo, es de una activa política industrial comunitaria: carente de relevancia, la política industrial europea se ha dedicado a afrontar y resolver problemas de breve plazo, a los que se ha sobreestimado en relación con los problemas estructurales de toda la Comunidad y los de larga duración.

Nos hemos extendido mucho sobre este problema, porque es de importancia crucial para España, ya que en casi todos los sectores antes mencionados será el suyo un papel periférico frente a los centros de decisión en manos de alemanes y franceses. Lo que ocurre en el sector automovilístico, como hemos dicho ya, es muy iluminador en este respecto: la supervivencia y la expansión de este sector de la industria española es concebible mediante una estrategia y desde una óptica internacional, pero el atraso histórico del desarrollo español ha sido tan grande y tan prolongado, que esta estrategia difícilmente podría tener por protagonista activo, con un centro propiamente autónomo de decisiones, ni siquiera una sola empresa española.

El caso del automóvil no representa una situación anómala o extraordinaria, pero es, sin embargo, bastante representativo de la evolución de los modelos de la competencia en los sectores fuertemente concentrados.

El énfasis que prestamos a los problemas de la competencia oligopolística podría parecer en contraste con el escaso énfasis sobre los problemas dimensionales comentados más atrás.

El contraste es más aparente que real, por cuanto, si de un lado es cierto que el mito de las economías tecnológicas de escala ha sido resaltado con excesivo ímpetu en los años sesenta, del otro lado

no todos los países han subrayado con suficiente fuerza la importancia de contar dentro del país con centros para la toma de decisiones industriales válidas.

No se trata tanto aquí de economías tecnológicas o de instalación, como de la presencia de algunas características de un sistema industrial que habrán de desempeñar un papel decisivo en la calidad del futuro económico y político del país.

Si no se corrige de algún modo el proceso de concentración de los poderes decisivos industriales hacia el norte de Europa, se corre el riesgo concreto de que la toma de decisiones se escinda en dos niveles y surjan, por tanto, dos características industriales distintas, una en el norte y otra en el sur de Europa, que imposibilitarán la realización de una situación comunitaria tolerable.

No tiene nada de absurda la hipótesis de un área en la que se tomen las decisiones y se marque el ritmo de la coordinación del sistema, y un área que actúe en buena parte como subproveedor de la primera o al menos como productor residual si al área más fuerte no le interesa a producir.

Nada de esto se opone a la posibilidad de una continuación del desarrollo industrial sobre las líneas descritas antes.

Lo que ocurre es que el centro del problema se desplaza: no se trata ya de analizar caso a caso las ventajas o desventajas del acceso de España a la CEE, sino de aplicar una política industrial que impida la formación de dos áreas sumamente diversificadas entre sí en un ámbito jurídico único.

Esta afirmación en modo alguno constituye una novedad, ya que desde hace muchos años los más atentos observadores de los asuntos europeos se han preocupado del problema de esa creciente discrepancia entre el norte y el sur en la toma de decisiones.

Si la solución del problema ha eludido a todos en buena parte hasta ahora, en el futuro habrá que encontrarla, ya que la Europa meridional superará pronto los cien millones de habitantes, y es ésta una dimensión que no permite se ignore o se margine el problema.

No obstante, es difícil imaginar una Europa industrial compuesta, por una parte, de países donde se aglomeren los centros de decisión y las más importantes manifestaciones productoras de las grandes empresas multinacionales y, por otra parte, de regiones donde el número más alto de trabajadores esté encuadrado en pequeñas y aún pequeñísimas empresas, en tanto que las estructuras más grandes y más avanzadas no se arriesguen a hacerle frente a la competencia.

Todo ello causa una diferencia de tipo institucional de notable alcance, con el resultado de que el sistema de las grandes empresas tiende a seguir en poder de la iniciativa privada del norte de Europa, en tanto que en el sur lo está en la órbita de la propiedad pública.

Esta distinción institucional destaca más aún las diferencias de comportamiento y de "ejecución", ya que, de por sí, las empresas públicas tienden a abandonar los modelos de la competencia de tipo internacional, para encerrarse cada vez más en el ámbito nacional.

Por su estrecha relación con el Estado, la empresa pública tiene que dar prioridad a la solución de los problemas laborales y esto le impide casi siempre emplazar en el exterior actividades productivas sólidas.

En el mundo actual y con las características de la competencia de tipo continental, todo se traduce, en último término, en un nivel de marginación ulterior.

No es éste el lugar para profundizar analíticamente en todo lo que abarca la política europea, aunque en años recientes se haya identificado quizás demasiado con el problema de la reglamentación de

los sectores industriales de excesiva capacidad productiva y con la justificación de la defensa de las empresas comunitarias en lo que concierne a importaciones de mercancías procedentes de los países del tercer mundo.

Los objetivos globales para hacerle frente a la política industrial europea contemplan, sin embargo, la promoción de un proceso general de modernización y de homogenización en el ámbito comunitario, por medio de una revisión de las políticas sobre la investigación, las estructuras financieras, la preparación técnica profesional, la mano de obra, los compromisos públicos y el desarrollo regional.

Las diferencias entre estar dentro o fuera de una simple unión arancelaria son realmente, desde el punto de vista industrial, bastante modestas para España, en tanto que las perspectivas de un posible acceso a la CEE son radicalmente distintas, ya que en la Comunidad las políticas enumeradas más atrás tienen que ver con el objetivo final de una homogenización progresiva de las actitudes o de las performances de las empresas a nivel europeo.

Creemos que éste sea un objetivo por el que vale la pena luchar en el futuro.

EL SISTEMA INDUSTRIAL ESPAÑOL EN VISPERAS DE SU ENTRADA EN LA CEE

INTRODUCCION

La entrada de España (como la de Portugal y de Grecia) en el ámbito de la Comunidad Económica Europea constituye un acontecimiento de gran envergadura, comprendidas sus consecuencias en el sector industrial, probablemente incluso de mayor significación que lo fue la de Gran Bretaña en 1973.

El elemento importante no lo constituye (la dimensión de la base industrial de los tres juntos es bastante inferior a la de Gran Bretaña), como se cuentan con características cualitativas, sociales y económicas semejantes entre sí.

Cuando se ultime el proceso de ampliación, la estructura industrial interna de la Comunidad resultará diversificada interiormente en sumo grado y los problemas de coordinación y armonización serán mucho más complejos.

No se trata solo de guiar la integración en la CEE de un país que, por sus características económicas y productivas, ocupará el nivel medio dentro de la Comunidad, sino poner en evidencia debilidades, o incluso la carencia, de política industrial de la CEE, que ha demostrado sus crecientes limitaciones en el proceso de industrialización de las zonas menos desarrolladas.

Un análisis de la entrada de España en la CEE debe, por tanto, consistir sólo en prever las posibles consecuencias que esto pudiera acarrear a la industria española, en vez de profundizar el exámen de las mutaciones que el ya fatigoso progreso de la política industrial europea debe afrontar para realizar una verdadera comunidad europea.

Esto podría hacerse, naturalmente, una vez que se hayan estudiado los aspectos internos de la industria española, poniendo de relieve los elementos de homogeneidad o bien las características particulares, en relación con los de los nueve miembros de la Comunidad.

La literatura existente sobre esta materia es abundante y se basta a formular estrategias políticas adecuadas, aunque sería muy útil contar con un análisis más a fondo de tipo microeconómico sobre el comportamiento de las empresas, así como con investigaciones sobre el desarrollo de determinados sectores y zonas geográficas.

El no tener esta información reduce la posibilidad de expresar un juicio exhaustivo, por no decir "original" sobre el desarrollo español comparado con el de los países de la CEE y en particular con el de algunas regiones italianas cuya evolución en los últimos veinte años ha sido vertiginosa.

Algunas hipótesis serán corroboradas por los hechos y las analogías, mientras que otras perderán fuerza, si bien se suscitará al menos el estímulo para que se emprendan nuevos análisis e investigaciones, tan necesarios para conocer mejor no sólo la calidad de la industria española, sino también la de la europea.

Ciertamente no se debe omitir que frente a la riqueza casi excesiva de datos estructurales, disponemos de información más escasa en lo que atañe al comportamiento de la inversión en las industrias, su avance técnico y temas semejantes.

En estos aspectos tan importantes estamos obligados a tomar como datos los comportamientos "clásicos" de la literatura económica, indudablemente forzando a veces la amplitud y el significado de la interpretación.

En tales casos, el mejor resultado posible consiste en presentar algunas hipótesis "plausibles" que sirvan de base selectiva, la cual (deberá cotejarse continuamente con los análisis sistemáticos de que ahora carecemos.

No cabe duda, por tanto, que la ampliación de la CEE a doce países obliga a analizar de nuevo no sólo las formas institucionales que han sido realizadas ya, sino también políticas industriales que se han llevado a efecto hasta ahora a nivel comunitario y nacional.

Esta segunda ampliación representa quizás la ocasión obligada para una rifondazione de la Comunidad: una refundamentación que tendrá consecuencias de gran envergadura para los sistemas industriales de los diversos países miembros.

1. LA INDUSTRIALIZACION DE ESPAÑA HASTA EL COMIENZO DE LOS AÑOS SETENTA

El proceso de industrialización comenzó en España con un notable y decisivo retraso, si se compara con el de los actuales miembros de la CEE.

Aun cuanto no es nuestra intención alargarnos en análisis históricos, hemos de señalar, no obstante, que considerados todos los índices de industrialización disponibles, España lleva una generación de atraso, cuando se compara con Italia misma.

Este simple dato, además del notable grado de aislamiento en relación con los demás países, debe tenerse muy en cuenta cuando se interpreten los peligros y las oportunidades que han deparado las mutaciones políticas y económicas de dimensión histórica.

La mayoría de los expertos clasifican los veinte años de 1939 a 1959 como un período de despegue generalizado de la industria española. La trayectoria del desarrollo español difiere de las de otros países, no sólo a consecuencia del aislamiento político en que se encontraba España y de su posición como no beligerante en la segunda guerra mundial, sino también de la actividad política, económica e industrial que prevalecía en el país.

Reinó en aquel período una política económica que acondicionó hasta nuestros días la vida económica del país y consistió en una mezcla de intervencionismo y de libre mercado; en muchos aspectos fue esto lo que constituyó la originalidad de la postura española y, por consiguiente, lo que hace muy difícil aplicar a este país los esquemas interpretativos que pudieran servir de guía cuando se analizan las estructuras industriales de otras naciones.

Así, por ejemplo, a la vez que se dio amplia libertad a la iniciativa empresarial y a las instituciones crediticias, desde 1939 se instauró una política orgánica autárquica dentro del país parecida a la de la Italia coetánea.

En el plano práctico, la política autárquica encontró justificaciones notables: entre otras, recordamos el deseo de proteger la naciente industria hispánica y el de reforzar los sectores "pesados", ligados a la industria de armamentos.

Otra línea de intervención gubernativa fue la creación del Instituto Nacional de Industria (INI) en 1941, tomando como modelo el Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI), que venía funcionando ya en Italia diez años, con el fin de reemplazar a la iniciativa privada en aquellos casos en que ésta fuera deficiente, bien por el gran volumen de inversión necesario (siderurgia), bien por el escaso interés de las empresas privadas que el Estado deseaba retener por su importancia (energía).

Con el transcurso de los años, estos instrumentos de intervención pública sufrieron, como es lógico, profundas modificaciones y la política autárquica cedió el paso a una política proteccionista articulada, en tanto que el INI se hacía cargo de estructuras de intervención directa en la economía.

Observando los datos cuantitativos del desarrollo industrial español, resulta evidente que el período 1930-1950 es, en substancia, una fase de reconstrucción y de pre-acumulación; con un desarrollo muy acelerado se llega al final del período a una estructura de la industria española en la que las industrias manufactureras representan el 70% del total y cuya configuración sectorial refleja el carácter todavía tradicional con el 14% - 15% de la base industrial dedicado a los alimentos, el 16% a los tejidos-confección y el 19% - 20% a la metalmecánica.

Sin que pretendamos trazar un cuadro completo de la industria española de los años cincuenta, podemos afirmar que su desarrollo se fundó, sobre todo, en la consolidación de los sectores tradicionales y en el bajísimo coste de la mano de obra, en tanto que fueron bastante limitadas la tecnología y los bienes de inversión importados de países industriales más avanzados.

Dieciocho años más tarde, la distribución sectorial de la industria española ofrece una visión sumamente modificada, sobre todo por la fuerte

expansión del sector metalmeccánico y la reducción en el peso relativo de los sectores textil y alimentario.

EVOLUCION DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS DISTINTAS RAMAS
DE LA INDUSTRIA ESPANOLA (*)

(En porcentajes)
1960-1972

RAMAS INDUSTRIALES	Importancia Relativa (en %)		Variación (2) - (1)	Indice de la producción en 1972 (1960 = 100)
	1960 (1)	1972 (2)		
1. Industria Extractiva	6,8	3,0	- 3,8	120,7
1.1 Carbonífera	3,0	1,2	- 1,8	102,3
1.2 No Carbonífera	3,8	1,8	2,0	137,2
2. Industria Manufacturera	70,2	75,9	+ 5,7	312,5
2.1. Alimentación Bebidas y Tabaco	14,7	11,0	- 3,7	216,5
2.2 Textiles	6,9	4,6	- 2,3	193,3
2.3 Calzado, Confección y Cuero	9,2	9,5	+ 0,3	297,3
2.4 Madera y Corcho	4,3	3,8	- 0,5	259,1
2.5 Papel y Transformados	3,3	3,9	+ 0,6	334,8
2.6 Química y Caucho	7,1	8,6	+ 1,5	352,6
2.7 Materiales de Construcción	3,0	4,7	+ 1,7	445,6
2.8 Metalurgia y Side- rurgia Básicas	4,8	6,1	+ 1,3	369,3
2.9 Transformados Metálicos	9,8	10,4	+ 0,6	309,5
2.10 Fabricación de Medios de Transporte	5,3	10,2	+ 4,9	553,3
2.11 Industrias Fabriles Diversas	1,8	3,1	+ 1,3	489,7
3. Industria de la Construcción	17,8	15,9	- 1,9	264,5
4. Electricidad, Gas y Agua	5,2	5,2	0	292,3
5. Toda la Industria	100,0	100,0	0	289,3

* Las cifras de participación relativa a cada rama industrial en 1960 y 1972 han sido calculadas a partir de los valores agregados netos de las mismas expresados dichos valores en pesetas constantes.

Fuente: Ministerio de Industria; cálculos propios.

Esta mutación estructural coincide con un fuerte crecimiento en la importancia relativa de la industria (comprendida la construcción) dentro del complejo de la economía española, incrementándose también el número de trabajadores concentrados en el sector del 31% al 37%.

En el período entre 1960 y 1972 se registra una mejora ininterrumpida de la productividad, de la inversión y del uso de capital en la industria, y los salarios suben rápidamente también, aun cuando quedan todavía muy por debajo de los niveles europeos. Es éste, pues, el período de la verdadera modernización de la España industrial.(1)

Finalizados aquellos años, España queda adscrita (aunque todavía con enormes problemas de modernización y adaptación) a los países con industria que desempeñan un papel económico de importancia primaria.

El cuadro se completa con la observación de que al mismo tiempo se inicia una actividad exportadora de gran peso, simultánea con un proceso de liberalización gradual de las importaciones, lo cual tiene por efecto eliminar algunas situaciones de carácter monopolístico u oligopolístico propiciadas por el largo aislamiento.

Cambia también en este período el rango de importancia entre la agricultura y la industria, ya que la primera acusa crecientes indicios de debilidad y, aunque coadyuva a la transformación de la economía, termina por exigir cada vez más mayores subsidios. En la década de los sesenta, el aporte de la agricultura al empleo total pasa en España del 38% al 30%, para quedar reducido en los setenta al 20%.

(1) Se encuentra en O. Fanjul - F. Maravall - J.M. Pérez-Prim - J. Segura, Cambios en la estructura interindustrial de la economía española 1962-1970: una primera aproximación, en Fundación del INI, serie E, No. 3, 1974, algunos datos fundamentales sobre los cambios estructurales y tecnológicos de la industria española.

EVOLUCION PORCENTUAL DEL EMPLEO EN ESPAÑA

	<u>1962</u>	<u>1970</u>	<u>1977</u>
AGRICULTURA	38	29	21
INDUSTRIA	26	29	27
CONSTRUCCION	7	8	10
SERVICIOS	28	33	42
TOTAL	100	100	100

Fuente: OCDE, Economic Survey, varios años.

2. EL DESARROLLO INDUSTRIAL ESPAÑOL EN AÑOS MAS RECIENTES

El desarrollo de la estructura productiva en la industria española en años más recientes confirma en substancia las tendencias que hemos delineado en las páginas anteriores.

A mediados de los años setenta estaba incrementando ya el peso relativo de la industria manufacturera, comparado con el de la construcción y el de la extractiva, mientras que dentro de la manufacturera misma aumentaba el peso de sector metalmeccánico (que aporta el 35% - 36% del producto industrial bruto), y disminuían los de la industria alimentaria (alrededor del 12%), textil y confección.

Desde entonces ha venido aproximándose progresiva - y rápidamente - a las proporciones que reinan en los demás países, aunque persisten todavía diferencias en lo que toca al aporte relativa de la industria al PIB. En la actualidad, la industria aporta el 30% contra el 40% - 50% en los demás países europeos.

APORTE DE LA INDUSTRIA EN LA FORMACION DEL PIB (en porcentajes)

	<u>EN EUROPA</u>									
	G	P	E	D	F	I	UX	NL	B	DK
	<u>Media 1974 - 1975</u>									
Industria	32,0	45,0	29,3	49,7	40,1	41,9	37,9	40,1	42,2	36,
Industria Manufacturera	20,4	35,5	21,1	35,7	28,0	29,0	25,7	25,9	29,3	25,

Fuente: CEE

El camino recorrido presenta analogías muy estrechas con lo sucedido en otros países, pero el trecho todavía por salvar es largo: se advierte, por ejemplo, que la contribución de la mecánica en casi del 40% en Italia y supera al 50% en Alemania, mientras que en los demás países de la CEE ocupa valores intermedios.

También los datos del empleo reflejan estos cambios y dan una idea muy precisa de lo diversificada que está ya la estructura de la industria española respecto al período anterior.

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL EMPLEO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ESPAÑOLA

(1974)

Alimentación, bebidas, tabaco	13,2
Textiles, confección, pieles y cueros	17,4
Metalmecánica	36,8
Minerales no metalíferos	8,6
Química y derivados del petróleo y carbón y caucho	9,3
Varios	5,7

Fuente: CEE

Ello no significa, naturalmente, que esta estructura sectorial simplifica los problemas a nivel comunitario; por el contrario, estos problemas empeorarán dada la situación actual y futura del exceso de capacidad productiva y no solamente en siderurgia, minería, petroquímica y automóviles, sino también en sectores tradicionales como los textiles, la confección y el calzado.

La gravedad de estas situaciones estructurales constituye uno de los mayores problemas de adaptación que habrán de tenerse en cuenta en el futuro próximo.

Aunque el verdadero problema comunitario tras el ingreso de España en la CEE será el agrícola, es inevitable que la oferta procedente

de este sector, superpuesta a una oferta excedentaria análoga no competitiva a nivel comunitario, está destinada a crearle numerosos problemas al sistema industrial interno de la Comunidad.

No obstante, hemos de colocar en perspectiva la opinión común, dado que, como se verá mejor más adelante, España y la CEE interactúan ya y se superponen en buena parte en los mismos mercados. Sin ocultar que existen dificultades de ajustamiento, creemos que éstas asumen aspectos muy distintos de los ya superados y de los que surgirán en situaciones análogas, tanto más cuanto que el desarrollo del comercio exterior español en productos industriales ha sido tan rápido que difícilmente podría seguir por mucho tiempo, aun en caso de entrada en la CEE.

La ruta seguida por España está marcada no sólo en cuanto a sectores, sino a la modalidad de desarrollo regional, por muchas cosas buenas y por los defectos que han caracterizado el camino recorrido por otros países, sobre todo Italia.

Es evidente que cuanto más se concentra en el tiempo el desarrollo industrial, más fácil es que lleve consigo desequilibrios y que funcione mal: aunque no es sintetizable el cuadro en un esquema norte-sur preciso, parecido al italiano, las diferencias regionales tienen, no obstante, un peso enorme y no están destinadas a desaparecer en corto tiempo. (1)

De las cincuenta provincias españolas, sólo cinco (Barcelona, Madrid, Valencia, Vizcaya y Oviedo) se pueden considerar industrializadas. En 1974, estas provincias producían aproximadamente el 50% del producto industrial bruto español (Barcelona y Madrid 1/3 apr.) y su renta anual per capita era casi un 30% superior al promedio nacional.

(1) Al principio de los años setenta, por ejemplo, Cataluña, el País Vasco y Madrid aportaban casi el 50% de todo el valor industrial añadido y el 85%-90% de todas las sociedades anónimas tienen su sede en Barcelona, Madrid, Vizcaya, Guipúzcoa o Valencia. (cfr. como ejemplo J.L. García Delgado, La economía española de los años 60, principales transformaciones estructurales, en el Boletín de estudios económicos, Vol. XXX, Diciembre 1975, No. 96, y Problemas de la industria española, una visión de conjunto, en el Boletín de estudios económicos, Vol. XXXII, Diciembre 1977, No. 102).

Esta diversidad es también consecuencia de algunos flujos de migración interna, por los cuales casi la mitad del territorio está perdiendo población: en particular esto aplica a las provincias centrales en torno a Madrid, las del Sur y las contiguas a la frontera con Portugal. (1)

RENTA "PER CAPITA" EN ALGUNAS REGIONES

<u>REGIONES</u>	<u>Puesto en el conjunto español</u>	<u>Renta "per capita" en 1973 Ptas.</u>
Madrid	1	138.601
País Vasco	2	135.181
Cataluña	3	127.702
Galicia	14	73.775
Andalucía	15	72.187
Extremadura	16	60.082
Media nacional	-	99.271

Fuente: Banco de Bilbao. La Renta Nacional de España 1973.

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ACTIVA. 1974

	<u>Agricultura (%)</u>	<u>Industria (%)</u>	<u>Servicios (%)</u>
1. Galicia	54	22	24
7. Andalucía	33	28	39
España	23	37	40
14. Cataluña	9	53	39
15. País Vasco	8	55	37
16. Madrid	2	58	60

Fuente: I.N.E. Encuesta de población activa.

(1) Ocho provincias (Vizcaya, Madrid, Guipúzcoa, Barcelona, La Coruña, Oviedo, Sevilla y Valencia) congregaban en 1975 el 45,7% de la población, que había sido el 44% en 1970 y el 38% en 1960. En particular, las cuatro primeras concentrando sólo el 4% del territorio español, albergaban al 28.5% de la población y producían el 39% del producto industrial bruto.

3. ALGUNOS ELEMENTOS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: CONCENTRACION Y DIMENSION DE LAS EMPRESAS

En 1973, cerca del 31% del valor industrial añadido lo proveían las 253 mayores empresas (el 22% en 1964). Estos datos, aún cuando algo sintéticos demuestran que, teniendo en cuenta las pequeñas dimensiones del mercado doméstico, el nivel de concentración global no parece excesivo, a pesar del aumento registrado durante el decenio. (1)

En cuanto a la concentración sectorial, ésta consistía en ocho sectores productivos bastante destacados, con un porcentaje de control del mercado por las tres primeras empresas superior al 50%; se trata en particular de los sectores de transformación primaria, como el refino petroquímico, la siderurgia, etc.

Relativamente menor es el grado de concentración de la metal-mecánica, con porcentajes de control por las tres mayores empresas, superior al 25%; la concentración no es muy intensa en los sectores químicos y alimentario.

En cuanto a la distribución dimensional de la industria española, es evidente la fuerte contraposición entre las grandes y las pequeñas sociedades: el 72% de las empresas tienen menos de cinco empleados, y sólo el 0,2% emplea a más de 500 personas.

El número de empresas con más de 5000 empleados es 38, y el 70% de la fuerza laboral española trabaja en empresas con una plantilla de 250 o menos.

Al principio de 1977, la plantilla promedio de las empresas española era de 11,3 personas (12,2 si se cuenta sólo el sector manufacturero).

Las comparaciones con los demás países de la CEE, y en particular con Italia, no muestran, por tanto, una estructura productiva especialmente fraccionada: el promedio de la dimensión española supera, en efecto, a la italiana y no varía mucho de la francesa.

(1) F. Maravall, Crecimiento, dimensión y concentración de las empresas industriales españolas, 1964-1973, Fundación de la INI, serie E No. 7, Madrid 1976.