

20-13.326

1016.1.III ESP

IND  
45)

**IMPACTO EN LOS SECTORES INDUSTRIALES  
POR LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LAS  
COMUNIDADES EUROPEAS.  
EL CASO DEL PAIS VALENCIANO**

**Sector:**

**"Galzado"**

**SEPTIEMBRE 79**

## I N D I C E

I.	DELIMITACION DEL SECTOR. . . . .	pag. 1
II.	CARACTERISTICAS GENERALES. . . . .	" 2
	A. Evolución del Sector . . . . .	" 2
	1. Producción . . . . .	" 2
	2. El Comercio Exterior . . . . .	" 4
	3. El Comercio Interior . . . . .	" 14
	4. Conclusión . . . . .	" 15
	B. Estructura de Costes . . . . .	" 16
	C. La Comercialización . . . . .	" 27
	D. El Transporte . . . . .	" 29
	E. Estructura Financiera . . . . .	" 30
III.	LA UNION ADUANERA: DESARME ARANCELARIO Y CONTINGENTARIO . . . . .	" 36
	A. El Mercado Comunitario . . . . .	" 36
	B. El Mercado Español . . . . .	" 47
IV.	LA C.E.E., UN MERCADO MAS AMPLIO. POSIBILIDADES Y DIFICULTADES . . . . .	" 51
V.	CONCLUSIONES Y PROPUESTAS . . . . .	" 69

---

IMPACTO EN LOS SECTORES INDUSTRIALES  
POR LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LAS  
COMUNIDADES EUROPEAS. EL CASO DEL  
PAIS VALENCIANO.

---

SECTOR "CALZADO"

SEPTIEMBRE 79

## SECTOR CALZADO

### I. DELIMITACIÓN DEL SECTOR.

El sector comprende los artículos incluidos en el capítulo del Arancel de Aduanas (Nomenclatura de Bruselas), muy especialmente los de la partida 64.02 )Calzado con suela de cuero natural, artificial o regenerado; calzado con suela de caucho o de materia plástica artificial, distinto del comprendido en la partida 64.01), siendo el de mayor importancia el de la 64.02.A (Calzado con parte superior de piel o cuero natural, artificial o regenerado).

Debemos destacar que en el concepto "Calzado" se incluyen tanto el de señora, caballero o niño, y desde las sandalias más simples, constituidas solamente por una suela provista de lazos o cintas fijas, que la sujetan al pie, hasta las botas cuya caña recubre la pierna y el muslo, y llevan a veces correas u otros medios de unión que permiten sujetar la caña a la cintura para sostenerla mejor.

Se pueden citar, como principales, las siguientes variedades:

- El calzado bajo, de los tipos corrientes, con tacón plano o tacón alto.
- Los borceguíes, medias botas y botas altas.
- Las sandalias (incluso sandalitas, sandalias simples, etc.), calzados ligeros análogos (calzados para tenis, por ejemplo), etc.
- El calzado especial para la práctica de deportes, provisto de clavos, garfios, tacos, etc.; por ejemplo, calzado para atletismo, fútbol u hockey. Los artículos compuestos por calzados y patines, unidos entre sí (para hielo o con ruedas), se clasifican, por el contrario, en la partida 97.06.

Además de la exclusión relativa a los calzados con patines mencionada, el capítulo excluye:

- Los escaarpines de punto o de otro tejido con suelas aplicadas (partida 60.03 y 62.05, respectivamente); por el

contrario, los escares y demás calzados de fieltro sin suelas aplicadas van a la partida 64.04, aunque no tienen importancia para el presente estudio.

- El calzado que tenga signos apreciables de uso y se presente a granel o en balas, sacas o acondicionamientos similares (partida 63.01).
- El calzado de amianto (partida 68.13).
- El calzado ortopédico (partida 90.19). El calzado cuya suela lleva simplemente un relieve destinado a sostener el arco de la planta (calzado para pies planos) no se considera como calzado ortopédico y queda incluido en este Capítulo. También se dan calzados con infantiles refuerzos, botitas para pies valgus, por ejemplo, que plantea dudas en cuanto a su adscripción a un Capítulo u otro.

La partida más importante del sector la constituye el calzado de cuero en serie, correspondiéndole alrededor del 70 por 100 del volumen de la producción total. A considerable distancia le sigue el calzado textil, al que corresponde, aproximadamente, el 25 por 100 de la producción; los epígrafes "calzado de artesanía y a la medida" y "alpargatas" tienen escasa importancia.

## II. CARACTERÍSTICAS GENERALES.

### A. EVOLUCIÓN DEL SECTOR.

#### 1. Producción.

La industria española del calzado inició su despegue a raíz de la superación de la etapa autárquica de la postguerra. La expansión al exterior permitió la introducción de nueva maquinaria y tecnología, que permitieron la transformación de un sector artesanal en una industria dinámica y moderna.

Nuestro país se encontraba en un proceso de desarrollo apto para la instalación de industrias ligeras intensivas en mano de obra (muy barata en aquella época), lo que, unido a las especiales características que concurrían en las zonas de Alicante y Baleares (reconversión industrial, empresariado dinámico y emprendedor), propician el auge de la industria del calzado y su actual configuración.

La década de los sesenta conoció un fuerte desarrollo del sector, que continuó ininterrumpidamente hasta la crisis de 1973. En esta primera etapa de fuerte expansión, que llegó hasta 1972, se produjo la transformación de un sector artesanal en una industria dinámica y moderna. El aumento del consumo interior, y, sobre todo, la creciente actividad exportadora, permitieron un ritmo de aumento de la producción que, en el periodo de 1965-1972 fue de casi el 11 por 100 anual en términos reales.

1973 significó un ligero retroceso del volumen de producción, a consecuencia de la crisis económica que se inició en dicho año, con el encarecimiento de las materias primas y que produjo la brusca interrupción de la anterior etapa expansiva.

A partir de 1974 la producción se recuperó, pero a un ritmo de crecimiento notablemente inferior al de la primera fase, no llegando al 6 por 100 anual:

PRODUCCIÓN ESTIMADA TOTAL

<u>Año</u>	<u>Pares x 1.000</u>	<u>Millones/Pesetas</u>
1976	180.000	62.000
1977	180.000	81.000
1978	183.000	127.000

## 2. El comercio exterior.

La capacidad productiva del sector, casi unos 200 millones de pares anuales, necesariamente obliga a exportar un 50 por 100 de nuestra producción, ya que la demanda interior sólo absorbe el otro 50 por 100, y la infrautilización de nuestra capacidad únicamente conduce a un encarecimiento de las unidades producidas.

Más de 500 empresas y 30.000 trabajadores dependen exclusivamente de la exportación, con un haber de 46.000 millones de pesetas exportados en 1978, ocupando el segundo lugar sectorial de exportación y el primero en el total de las exportaciones a U.S.A. De aquí la importancia de hacer una referencia específica a la evolución del comercio exterior del sector.

La orientación exportadora ha sido una característica fundamental del sector español del calzado, que ha posibilitado en gran medida su desarrollo.

Las exportaciones han representado proporciones crecientes de la producción, situándose actualmente en cotas próximas al 45 por 100.

El dinamismo de la exportación de la industria del calzado, y, por ende, de la producción, nace en la década de los años sesenta, provocado precisamente por el "Plan de Estabilización y Liberación de 1959". Mediante este paquete de medidas, se provocaron los siguientes efectos: la desaparición del tipo de cambio múltiple, la supresión de las reservas de divisas a la exportación, la derogación de los aranceles y la devaluación de la peseta. Tales cambios supusieron un trampolín para la exportación, y, como consecuencia, el lanzamiento productivo del sector industrial-manufacturero. Fue condición necesaria, a la vez que complementaria de las anteriores, la liberalización interior, que posibilitó la capitalización de las industrias mediante inversiones extranjeras. Además, podemos afirmar que una de las consecuencias del Plan fue la fuerte reduc-

ción del consumo interior, provocando la necesidad de buscar nuevos mercados.

La demanda exterior juega un gran papel a la hora de hacer efectiva la exportación, y este requisito sólo pudo darse después de haberse producido una liberalización del mercado exterior, mediante las condiciones anteriormente señaladas.

Es indiscutible que la flexibilidad del sector, provocada precisamente por ser una industria de características artesanales: empresas pequeñas e intensivas en mano de obra, ha facilitado la adaptación a la moda en todo momento; tengamos en cuenta que ésta cambia de tres a cinco veces al año.

La expansión de las exportaciones se realizó fundamentalmente a instancias de tres impulsos: el primero, de finales de 1967 a finales de 1969, provocado primordialmente por la devaluación de la peseta y por los acuerdos internacionales denominados "Ronda Kennedy", que otorgaban a dicho producto cierta reducción arancelaria.

El segundo, de principios de 1971 hasta la devaluación del dólar en febrero de 1973.

Y el tercero, a partir de mediados de 1974, que tiene un significado mucho más trascendental, ya que marca la consolidación de los mercados alemán y francés. 1976 es el primer año en que el mercado norteamericano absorbe menos del 50 por 100 de nuestras exportaciones de calzado, medidas en pesetas corrientes.

La primera crisis, 1969-1970, vino motivada por la ley Mills, que frenó sensiblemente las ventas a Estados Unidos.

La segunda, iniciada a principios de 1973, vino motivada por el alza especulativa de las materias primas, y, en especial, de las



pieles, y por la misma devaluación del dólar; lo que motivó la búsqueda de nuevos mercados.

Veámos la evolución de las exportaciones en este último periodo:

<u>AÑO</u>	<u>MILES DE PARES</u>	<u>% INCREMENTO ACUMULADO</u>	<u>MILLONES DE PTAS.</u>	<u>% INCREMENTO ACUMULADO</u>
1972	69.571,5	---	17.630,61	40,-
1973	62.757,8	-9,80	16.568,60	7,-
1974	75.727,6	20,70	21.102,97	27,-
1975	81.763,3	8,-	25.680,-	21,-
1976	91.701,5	12,20	33.260,82	29,5
1977	84.222,7	-8,16	38.114,60	14,6
1978	82.884,7	-1,6	46.268,30	21,4

(Si bien, hemos de señalar que, al ser el calzado un artículo de moda, las solas cifras de ventas no indican una variación matemática en la producción, sino que, muchas veces, suponen una conversión de la producción a instancia de los distintos países compradores o de la orientación de la demanda en un mismo mercado).

La crisis se ha visto peligrosamente agravada en el último año, 1978, debido al incremento del precio de las pieles unido a la rotunda devaluación del dólar.

Desde 1973, en que dejó de ser oficial la paridad de la peseta, se han venido utilizando distintos eufemismos para ocultar la intervención del Banco de España en lo que se ha llamado "posición", "flotación" o llanamente "fijación" de paridades entre la peseta y las demás divisas.

Al sector calzado, como veremos a continuación, le correspondió, y le sigue correspondiendo, casi el 25 por 100 de la peseta frente al dólar, que, obvio es decirlo, se tradujo en un menos cobro del Banco de España, por los dólares vendidos a U.S.A.,

de 2.000 millones de pesetas en 1978, y esto, no porque el sector haya jugado a especulaciones, sino porque las nuevas normas marcadas por el Banco de España impiden en la mayoría de los casos contratar las operaciones a plazo de divisas.

APÉNDICE

EXPORTACIÓN DE CALZADO

REEMBOLSO EN PESETAS POR VENTAS EN DÓLARES

<u>1978</u>	<u>PESETAS</u>		<u>CAMBIO BANCO DE ESPAÑA</u>
Enero y Febrero	4.314,5 millones		80,63
Marzo	2.644,1	"	80,02
Abril	2.116,5	"	80,15
Mayo	2.040,5	"	81,10
Junio	2.431,5	"	79,42
Julio	2.766,7	"	77,61
Agosto	1.935,5	"	74,00
Septiembre	2.004,6	"	72,29
Octubre			69,12

TOTAL 9 meses: 20.253,9 millones

<u>1978</u>	<u>CAMBIO DE VENTA</u>	<u>% PÉRDIDA AL CONTADO</u>	<u>PÉRDIDA NETA EN VENTAS AL CONTADO</u>
Enero y Febrero	83,89 (Octubre)	4	179,75
Marzo	"	4,7	130,4
Abril	"	4,6	102,05
Mayo	"	3,4	71,8
Junio	"	5,4	138,8
Julio	80,02 (Marzo)	3	86,2
Agosto	"	7,5	156,9
Septiembre	"	9,7	215,3
Octubre		13,6	

TOTAL 9 MESES

1.081,2 millones

Como todas las ventas no son al contado, sino que un 50 por 100 puede estimarse reintegrable 90 días, a éste 50 por 100 lleva una pérdida adicional del 5 por 100 (media trimestral de devaluación) que incrementa las pérdidas anteriores en 506 millones de pesetas.

NOTA: Se ha tomado como cantidad vendida en el área del dólar el 60 por 100, ya que a las ventas a USA, que son exactamente el 50 por 100, hay que añadir: Puerto Rico, Antillas, Australia, Canadá y Países de Oriente Medio y Africa.

Si comparamos las exportaciones españolas en los últimos cinco años con las de otros sectores, veremos que han sido (en millones de pesetas):

<u>Año</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978 (1er. semestre).</u>
Total export.	407.972	441.091	583.222	775.150	501.236
Calzado	21.103	25.680	33.646	38.115	22.673
% s/total	5,17	5,82	5,77	4,92	4,52

Con la siguiente distribución geográfica:

<u>País</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978 (1er. semestre).</u>
USA	54,5	53,4	49,7	45,6	46,3
C.E.E.	33,7	35	34,4	35,9	36,4
OTROS	11,8	11,6	18,9	18,5	17,3
Total	100	100	100	100	100

Concretamente referidas a USA:

<u>Año</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978 (1er. semestre).</u>
Total export.	47.866	46.308	59.515	76.092	46.515
Calzado	11.500	13.793	16.617	17.483	10.497
% s/total	24,03	29,79	27,92	22,98	22,57

De donde claramente se observa que:

1. Aun ocupando a menos del 0,5 por 100 de la población laboral activa, el sector del calzado cubre un importante nivel de exportaciones.
2. Las ventas de calzados a EE.UU. son más del 22 por 100 de nuestras ventas totales a aquel mercado.
3. Pese a incidir menos del 5 por 100 en el total de las exportaciones, el sector calzado ha sufrido el 23 por 100 de los perjuicios derivados a los exportadores españoles por la devaluación del dólar respecto a la peseta.
4. No es de extrañar, por tanto, que el calzado no participe de ninguna manera en los incrementos de la exportación española en 1978, a la vez que, aunque sea paradójico, sufra el 23 por 100 de los perjuicios.

En lo que se refiere al último año, 1978, se recoge a continuación las estadísticas comentadas, publicadas por FICE, en su "Cuaderno de información económico-social", nº 27, de 15 de febrero de 1977, que permite un examen analítico de la más reciente fase evolutiva del sector.

#### RESUMEN ANUAL

(Unidades: Miles de pares. Valor: Millones de pesetas)

PERIODO: ENERO A DICIEMBRE	1976		1977	
	Unidades	Valor	Unidades	Valor
Calzado en plástico	9.432,3	2.728	7.395	2.887,4
Calzado en piel:				
- Señora . . . . .	21.850,85	11.653,4	18.040,7	12.331
- Caballero . . . . .	29.064,25	11.975	28.566,3	14.202,5
- Niño . . . . .	11.149,9	2.402	9.653,1	2.767,2
Calzado textil	11.879,6	22.993	12.268,4	2.890,5
Otros	8.341,7	1.014,8	8.297	1.289,2
Partes componentes		1.155,8		1.740,2
<b>TOTALES . . . . .</b>	<b>91.718,6</b>	<b>33.228,3</b>	<b>84.220,6</b>	<b>38.108</b>
Sobre año anterior			-8,9	+14,7

PERIODO: ENERO A DICIEMBRE

1978

	Unidades	Valor
Calzado en plástico	7.961,8	3.646,9
Calzado en piel:		
- Señora . . . . .	19.663,1	16.205,6
- Caballero . . . . .	30.566,5	17.787,4
- Niño . . . . .	8.568,5	2.292,1
Calzado textil	8.519,2	2.231,4
Otros	7.605,6	1.354,8
Partes componentes		2.050,1
<b>TOTALES</b>	<b>82.884,7</b>	<b>46.268,3</b>
Sobre año anterior	-1,6	+21,4

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR TIPOS DE CALZADO SOBRE AÑO ANTERIOR (%)

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
Calzado en plástico	5,65	-27,55	+ 7,66
Calzado en piel:			
- Señora . . . . .	+8,34	-17,33	+ 8,99
- Caballero . . . . .	+9,80	- 1,74	+ 6,99
- Niño . . . . .	+17,00	-13,42	-11,24
Calzado en textil . .	+30,26	+ 3,17	-30,56
Otros . . . . .	+27,68	- 0,54	- 8,33
Total . . . . .	+10,87	- 8,90	- 1,60

EL PRECIO MEDIO DE EXPORTACIÓN

Calzado en plástico .	+13,33	+25,90	+ 14,85
Calzado en piel:			
- Señora . . . . .	+26,00	+28,14	+ 20,47
- Caballero . . . . .	+17,50	+20,63	+ 17,10
- Niño . . . . .	+17,84	+33,49	+ 21,60
Calzado en textil .	+16,16	+17,80	+ 10,92
Otros . . . . .	+56,00	+19,31	+ 18,54
Precio medio global	+15,89	+23,42	+ 23,61

### Perspectivas.

Si ya los resultados generales no son buenos, con un descenso en unidades del 1,6 por 100, en un año en que el sector exterior ha sido el más expansivo de nuestra economía, mucho más preocupante es la tónica actual, puesto que el descenso se ha producido en los dos meses últimos del año, siendo la evolución trimestral respecto al año anterior la siguiente:

<u>% variación</u>	<u>Primer trimestre</u>	<u>Segundo trimestre</u>	<u>Tercer trimestre</u>	<u>Cuarto trimestre</u>
1978/1977	-0,81%	-0,37%	+2,27%	-6,90%
Acumulado	-0,81%	-0,61%	+0,13%	-1,60%

Quiere esto decir claramente que, una vez que el exportador ha repercutido en sus precios el porcentaje de devaluación del dólar, la demanda se ha retraído en igual proporción, no admitiendo el cliente estadounidense la suma de incremento de

- nuestra inflación de costos
- + devaluación del dólar
- + sobretasas aduaneras

y siendo nuestras ventas a USA del orden del 50 por 100 del total, la contracción de la demanda en aquel mercado se refleja en el cómputo en igual proporción.

Como la única variable que puede modificarse en sentido favorable para el exportador es la paridad dólar-pesetas, la marcha futura de nuestra exportación seguirá el mismo comportamiento que esta divisa.

### El producto.

A la vista de los incrementos de precio, cabría tal vez, pensar en una orientación de la demanda hacia los artículos de más baja calidad, para adquirir igual cantidad de pares por el mismo valor.

Sin embargo, nada hay más lejos de la realidad:

Si no ha descendido más nuestro volumen de exportación ello se ha debido al incremento de las exportaciones de los artículos de más calidad, como son el calzado en piel de señora y caballero. A la vez que pueden considerarse definitivamente sin futuros mercados el calzado económico de niño, y el calzado de materias textiles, en los que la competencia de otros países es insalvable. El calzado de materiales plásticos ha conseguido mantenerse, asimilando nuevas tendencias hacia los llamados "deportivo", sin que tenga nada que ver con el exportado en años anteriores bajo el mismo epígrafe.

#### Los mercados.

Sin duda, para los no exportadores será una paradoja el hecho de que en 1978, durante el cual el dólar se ha ido deteriorando continuamente respecto a la peseta, nuestras ventas a EE.UU. se hayan incrementado.

Esta aparente contradicción tiene fácil explicación por dos circunstancias:

1. Las ventas de calzado preceden a la exportación unos seis meses, con lo que la mitad de nuestras exportaciones de 1978, estaban vendidas en el último trimestre de 1977.
2. El dólar era, en el último trimestre de 1977, la moneda más revaluada frente a la peseta, lo que daba a nuestros precios mayor competitividad en los mercados de su influencia.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES DE CALZADO

1.1. Porcentaje en valor

	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
USA . . . . .	49,68	45,60	49,39
Alemania . . . . .	14,26	14,12	13,75
Francia . . . . .	8,61	8,78	8,62
Italia . . . . .	0,93	1,40	1,70 (*)
Países Bajos . . . . .	2,84	3,52	3,47
Bélgica . . . . .	1,37	1,78	2,00
Inglaterra . . . . .	5,68	5,48	7,34
Dinamarca . . . . .	0,61	0,79	0,86
Suecia . . . . .	1,00	1,09	0,67
Suiza . . . . .	1,33	1,43	1,03
Canadá . . . . .	3,48	3,44	2,76
Australia . . . . .	0,77	0,87	0,69
Libia . . . . .	1,28	1,00	0,92
Kuwait . . . . .	0,61	0,37	0,44
Otros . . . . .	7,55	10,33	6,36

(\*) Cifras provisionales.

1.2. Unidades

	<u>1976</u>		<u>1977</u>		<u>1978</u>	
	Miles de pares	% del total	Miles pares	% del total	Miles de pares	% del total
USA . . . . .	40.040,0	43,7	35.317,3	41,9	38.796,8	46,81
C.E.E. . . . .	33.964,9	37,0	34.484,6	40,9	31.800,0	38,36
OTROS . . . . .	7.896,6	19,3	14.420,8	19,2	12.287,9	14,83
TOTALES . . . . .	91.701,5	100,0	84.222,7	100,0	82.884,7	100,00

Claramente se puede concluir que el calzado español, orientado hacia tipos de alta calidad y moda, sólo tiene futuro en los mercados de los países con alto poder adquisitivo.

La ideal "dispersión de mercados" no es aplicable a nuestro



sector, por lo que sólo queda esforzarse por:

- Afianzar su prestigio de calidad y diseño.
- Ajustar sus incrementos de precio al grado de inflación de los países compradores.
- Suavizar las barreras aduaneras de cupos, tasas, sobretasas y otras limitaciones y proteccionismos de los países potencialmente importadores.

#### LAS EXPORTACIONES DE CALZADO EN EL CONJUNTO DE NUESTRO COMERCIO EXTERIOR.

El peso de la exportación de calzado en el conjunto de nuestro comercio exterior ha sido el siguiente:

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
% exportación a USA	24,03	29,79	29,72	22,98	22,57 (1er. sem. )
% exportación total	5,17	5,82	5,77	4,92	4,52 (1er. sem. )

Si bien es motivo de orgullo para el sector el ocupar el segundo lugar entre los líderes de exportación en 1978, se teme, y con razón, que esta posición no pueda mantenerse por más tiempo, de no cambiar profundamente las circunstancias determinantes.

#### 3. El comercio interior.

El consumo interior abastecido en su casi totalidad con producción nacional, aumentó también fuertemente, si bien a menor medida que la producción, desde la actividad exportadora del sector. El consumo aparente por habitante y año creció a la tasa del 8 por 100 anual en el periodo 1966-1972, estancándose después como consecuencia de la progresiva saturación de la demanda interior. No debemos olvidar que el fuerte incremento del consumo interno sólo se explica mediante la exportación encubierta de los turistas que nos visitaron. Las importaciones son mínimas y están muy concentradas, siendo Francia e Italia nuestros prin-

cipales proveedores.

#### 4. Conclusión.

De este estudio evolutivo podemos concluir afirmando que:

- a) No existía un fuerte mercado interior, precursor del gran incremento de las exportaciones.
- b) Las estructuras productivas no han sido un freno al fuerte incremento de la producción, sino todo lo contrario.
- c) Las diferencias estructurales de España respecto a los países importadores de calzado han supuesto ventajas comparativas suficientemente fuertes como para contribuir a la expansión de las exportaciones.
- d) Que, si bien el que las importaciones hayan sido irrelevantes hasta el momento y el espectacular crecimiento de las exportaciones, alcanzando en la última década tasas promedio superiores al 32 por 100 anual en volumen, y al 42 por 100 anual en valor, han permitido al sector aportar a la balanza comercial sustanciosos superávits que, en 1978, han sido del orden de 46.000 millones de pesetas, tal fuente de ingresos de nuestra balanza comercial puede estar en serio peligro de desaparecer si no se concientia la Administración Pública de los graves momentos que atraviesa el sector.

B. ESTRUCTURA DE COSTES.Resumen de incidencias de los distintos costes en el total

	<u>%1977</u>	<u>%1978</u>	<u>%1979</u>
Materias primas, componentes y productos semielaborados . . . . .	48	45	46,5
Mano de obra y S.S. . . . .	27	31	32
Comercialización . . . . .	6,25	8	8
Financiación . . . . .	3,5	4	3,5
Amortización e inversiones . . . . .	3,5	2	1
Gastos generales y beneficios . . . . .	11,75	10	9
<b>T O T A L . . . . .</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

No debemos olvidar al analizar el cuadro precedente que se trata de porcentajes sobre el total de costos. Así, aunque el porcentaje de materias primas haya descendido de un 48 por 100 en 1977 a un 46,5 por 100 en 1979, ello no quiere decir que la piel haya bajado de precio, más bien ha sucedido todo lo contrario, sino que esta subida se ha visto superada por las de otros costos. (Aparte de que la piel no es el único elemento que se considera al estudiar los costos referentes a materias primas).

Estudio tipo de escandallo (1978)

<u>ESCANDALLO PORCENTUAL DE ARTÍCULOS MEDIOS</u>	<u>CORTE EMPÉINE</u>	<u>PISOS Y TACONES</u>	<u>FORROS Y REFUERZOS</u>	<u>OTRAS MATERIAS</u>	<u>TOTAL MATERIAS PRIMAS</u>
<u>CABALLERO</u>					
PIEL . . . . . 900	22	13	6	5	46
SINTÉTICO Y TEXTIL 700	12	14	8	8	42
<u>SEÑORA</u>					
PIEL . . . . . 800	21	12	6	6	45
SINTÉTICO Y TEXTIL 600	10	15	7	8	40

ESCANDALLO PORCENTUAL DE ARTÍCULOS MEDIOS	CORTE EMPEINE	PISOS Y TACONES	FORROS Y REFUERZOS	OTRAS MATERIAS	TOTAL MATERIAS PRIMAS
--	------------------	--------------------	-----------------------	-------------------	-----------------------------

NIÑO

PIEL	700	20	12	5	7	44
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	9	14	7	10	39

DEPORTIVOS

PIEL	700	24	11	4	8	47
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	15	15	5	10	45
MEDIA	675	17	13	6	8	44

ESCANDALLO PORCENTUAL DE ARTÍCULOS MEDIOS	GASTOS GENERALES Y FABRICACIÓN	GASTOS COMERCIALES VENTAS-FINANCIACIÓN	TOTAL GASTOS
--	-----------------------------------	---	-----------------

CABALLERO

PIEL	900	7	12	19
SINTÉTICO Y TEXTIL	700	9	12	21

SEÑORA

PIEL	800	7	12	19
SINTÉTICO Y TEXTIL	600	9	12	21

NIÑO

PIEL	700	8	12	20
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	12	12	24

DEPORTIVOS

PIEL	700	8	12	20
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	8	12	20
MEDIA	675	9	12	21

ESCANDALLO PORCENTUAL DE ARTÍCULOS MEDIOS	MANO DE OBRA	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL MANO OBRA Y S.S.
--	--------------	---------------------	------------------------

CABALLERO

PIEL	900	21	9	30
SINTÉTICO Y TEXTIL	700	23	9	32

SEÑORA

PIEL	800	22	9	31
SINTÉTICO Y TEXTIL	600	24	10	34

NIÑO

PIEL	700	22	9	31
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	23	9	32

DEPORTIVOS

PIEL	700	20	8	28
SINTÉTICO Y TEXTIL	500	21	9	30
MEDIA	675	22	9	31

### Incidencia de la mano de obra en los costes.

La estructura de costes se ha distorsionado en los últimos años debido a la progresión experimentada por los costes de personal, que de ser el 22,4 por 100 del valor de la producción en 1965, pasó a representar el 28,6 por 100 en 1975 y el 31 por 100 en 1978.

El incremento de los costes de personal se ha traducido en una progresiva disminución de los beneficios, antes de amortizaciones e impuestos directos, cuya proporción en 1975 era del 8 por 100 del valor de la producción, poco más de la mitad que diez años atrás.

La industria del calzado constituye una actividad en regresión en la generalidad de los países desarrollados, debido a su intensidad en mano de obra, el alto coste de este capítulo en aquellos países origina su desplazamiento a otros en vía de desarrollo, que disponen de mano de obra más barata.

Los altos costos salariales que en España se han alcanzado, y su previsible crecimiento, han eliminado la ventaja básica en que el sector se ha apoyado en su etapa expansiva.

El incremento en los costes, especialmente los de personal, no se ha contrarrestado totalmente con una mayor productividad y/o con un alza de los precios en un entorno competitivo. Por ello, como ya se ha puesto de manifiesto, el margen de beneficio, antes de amortizaciones e impuestos directos -diferencia entre los distintos costes y el valor de venta de la producción a pie de fábrica- ha disminuído considerablemente en la última década.

### Incidencia de las materias primas.

Las materias primas siguen siendo principal componente de los costes. Pese a los aumentos producidos en su precio, han mantenido sensiblemente constante su proporción en el valor de la producción, en torno al 45 por 100.

La piel.

La fabricación de calzado representa, aproximadamente, el 72 por 100 del valor de la producción de las industrias de fabricación de artículos de consumo que utilizan la piel como materia prima. La proporción que los diversos tipos de pieles suponen dentro de las materias primas utilizadas en la fabricación de calzado es, por otra parte, del orden del 50/55 por 100. Por consiguiente, el aprovisionamiento de pieles presenta especial importancia para el sector del calzado y su examen se hace de todo punto necesario.

Las pieles constituyen un solo producto de la ganadería, cuyos productos principales son la carne y la leche. La cabaña es, por tanto, la que proporciona la materia básica de las industrias de la piel. La insuficiencia del abastecimiento nacional de pieles se ha visto afectado negativamente por la evolución descendente del censo ganadero; al suave aumento del ganado bovino se ha contrapuesto una demanda de pieles fuertemente creciente, habiendo, además, disminuído notablemente el ganado vacuno y caprino.

Como consecuencia lógica, la dependencia de los aprovisionamientos exteriores es cada vez mayor, lo que se refleja en los fuertes aumentos experimentados por las importaciones de los distintos tipos de piel, frente a los más suaves de las de procedencia nacional, cuyo consumo, incluso, decrece en el caso de las pieles cabrías.

La mayor parte de las pieles utilizadas en la industria del curtido ha de importarse, correspondiendo el mayor porcentaje a las pieles cabrías. Este hecho tiene gran importancia, dada la conveniencia de una orientación de nuestro país a fabricar calzado de calidad, que exigirá un mayor consumo de piel de cabra, precisamente más deficitaria y cuya cabaña ha experimentado mayor reducción.

PRODUCCIÓN GANADERA (en miles de animales).

Los años están indicados en la forma siguiente: 1977: " ; 1976: + ; 1975: † ; 1974 ó anteriores: &. Cuando uno de estos símbolos encabeza la lista, la producción se refiere generalmente a ese año.

	bovinos †	cabras †	cerdos †	ovejas †
Alemania, R.D. ....	5.532	53	11.501	1.883
Alemania, R.F. ....	15.266	35	21.875	1.450
Argentina .....	60.500 "	5.600 "	5.000 "	36.500 "
Australia .....	33.412 "	-	2.178 "	149.140 "
Austria .....	2.500	43	3.896	169
Bangladesh .....	28.126	12.846	-	780
Bélgica-Luxemburgo	3.011	5	4.765	86
Birmania .....	7.300	550	1.500	180
Brasil .....	94.802	16.200 "	35.636	27.137
Bulgaria .....	1.656	321	3.889	10.014
Camboya .....	1.940	-	900	-
Canadá .....	13.704	25	5.481	523
Colombia .....	24.724 "	657	2.001 "	2.036 "
Corea del Sur .....	-	250	-	6
Cuba .....	5.450	92	1.450	340
Checoslovaquia ....	4.555	121	6.683	605
Chile .....	3.336	-	892	-
China, Rep. Pop. ..	64.163	60.747	236.175	74.133
Dinamarca .....	3.160 "	5	7.585	59
Egipto .....	2.254	143	16	1.943
España .....	4.408	2.339	8.583	15.745
Estados Unidos ....	127.976	1.050	49.602	13.346
Etiopía .....	25.963	17.064	17	23.065
Filipinas .....	2.276	1.380	9.700	930
Francia .....	24.539	988	12.216	10.960
Grecia .....	-	4.700 "	-	8.900 "
Guatemala .....	-	76 "	-	520 "
Hungría .....	1.904	15	6.953	2.039
India .....	180.637	70.358	7.301	40.000
Indonesia .....	6.687	7.482	4.399	3.151
Irak .....	2.183	2.766	-	16.157
Irán .....	6.650	14.300	68	35.300
Irlanda .....	6.688	32	1.000	3.796
Italia .....	8.271	958	9.572	8.056
Japón .....	3.700	100	8.000	10
Kenia .....	7.810	-	71	-
Laos .....	489	-	1.345	-
Madagascar .....	9.817	-	680	-
Marruecos .....	-	7.275	-	17.087
México .....	28.700	8.800	12.100	5.300
Mongolia .....	-	4.595	-	14.458
Nepal .....	6.704	-	326	-
Nigeria .....	11.300	23.000	900	7.900
Nueva Zelanda .....	9.700	43	-	56.300
Paises Bajos .....	4.969	20	-	777
Pakistán .....	13.621	14.174	91	19.300
Perú .....	4.270	1.960	1.900	17.435
Polonia .....	12.879	72	18.853	3.430
Portugal .....	-	653 "	-	4.072
Reino Unido .....	14.013	6	7.932	28.184
Rumanía .....	5.915 "	445	8.812 "	13.867 "
Siria .....	-	750	-	6.200
Sudáfrica, Rep. de .	12.700	5.200	1.380	31.500
Sudán .....	15.331	9.371	8	14.351
Suecia .....	1.874	-	2.463	-
Suiza .....	2.005	-	2.006	-
Tailandia .....	5.078	30	5.224	48
Tanzania .....	-	4.640	-	2.900
Turquía .....	13.751	18.763	16	41.367
Unión Soviética....	111.034	5.655	57.899	141.436
Uruguay .....	11.500 "	-	450	-
Venezuela .....	9.404	1.427	1.880	105
Vietnam .....	-	40	-	11
Yugoslavia .....	5.755	150	6.536	7.831
Total .....	1.216.451	412.157	646.933	1.047.624

Los totales se obtienen únicamente sumando las cantidades (muchas veces de años diferentes) que figuran en la columna correspondiente. Su cómputo incluye información adicional que obra en poder de la O.N.U.

Nuestros principales proveedores de pieles en bruto son: EE.UU, Francia, República Sudafricana, Australia y Argentina, que nos suministran el 50 por 100 del total.

En cuanto a curtidos, nuestra dependencia de mercados extranjeros es del 75 por 100, destacando fuertemente Pakistán, que proporciona cerca del 40 por 100.

Veamos, por ejemplo, un cuadro estadístico de la estructura de materias primas en el calzado de piel:

MATERIAS	%	ORIGEN INMEDIATO CURTIDORES Y ALMACENES	ORIGEN REAL	%
<u>PIEL</u>	70			
EN BRUTO (104.000 Tm.)		Nacional 99,8 %	Nacional 25 %	
			EE.UU.	
			Francia	
			R.Sudáfrica	50 %
			Australia	
			Argentina	
			Otros Países	25 %
				100
CURTIDO O SEMI (18.000 Tm.)			Nacional	25 %
			Argentina	
			Pakistán	40 %
			Brasil	
			Otros países	35 %
				100
OTROS MATERIALES	30			
PRODUCTOS QUIMICOS		Nacional 99,9 %	Importados 100 %	100
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>			



En la industria de la piel, España es importadora de materias primas y exportadora de productos elaborados: se exporta valor añadido.

El abastecimiento de pieles procedentes del exterior presenta, sin embargo, dificultades crecientes ante la cada vez mayor promoción por los países productores de piel de sus propias manufacturas.

Los precios internacionales de la piel presentan bruscas oscilaciones a causa de la dependencia de la producción del ciclo biológico del ganado. Los fuertes aumentos experimentados a partir de 1972 parecen deberse, sin embargo, a reajustes de tipo estructural ocasionados por la confluencia de una demanda creciente, por el aumento del nivel de vida y la urbanización, unido a una cierta rigidez en la oferta.

En los próximos años ha de esperarse escasez de pieles para usos industriales, pues, si bien en los países desarrollados se produce una desaceleración de la demanda, ésta presionará fuertemente en los países en vías de desarrollo, siendo poco probable que la cabaña se incremente en la misma medida.

Por lo que respecta a España, parece que la tónica de los próximos años será de crecientes necesidades de importación de pieles, con altos precios y mayores dificultades de consecución de suministros.

		IMPORTACIONES 1.978			
		ENERO-DICIEMBRE			
		Toneladas	Miles/Ptas.	PA/KG	
PIEL EN BRUTO	PROCEDECIAS	Alemania, R.F.	8.491	670.739	78'99
		Francia	12.690	1.839.743	144'97
		Reino Unido	5.110	738.371	144'49
		Países Bajos	2.014	290.965	144'47
		Rep. Sudafricana	13.149	1.521.251	115'69
		Kenya	1.776	217.861	122'66
		EE.UU.	25.540	1.963.785	76'89
		Argentina	9.054	838.079	92'56
		Brasil	349	237.176	679'58
		Australia	10.335	1.075.118	104'02
	Otros Países	15.381	5.184.433	337'06	
	T O T A L E S		103.889	14.577.521	140'31
	TIPOS	De Bovinos, Equinos y Terneras Frescos, salados y secos	36.163	3.268.655	90'38
De Bovinos, Terneras, Equinos cortados, desfaldados y crupones, cuellos faldas y otros.		16.263	2.107.053	129'56	
De Ovinos con su lana entera, frescos salados y secos		11.003	1.870.612	170'00	
De Ovinos sin su lana, frescos, salados y secos		3.487	678.150	194'47	
De Caprinos		6.219	1.924.266	309'41	
De Terneras, Bovinos, Ovinos, Caprinos y Porcinos, encalados o piquelados y Porcinos, Reptiles Batracios y otros animales.		28.011	3.923.110	140'05	
T O T A L E S		103.889	14.577.521	140'31	

		ENERO-DICIEMBRE			
		Toneladas	Miles/Ptas.	PM/KG	
PIEL SEMICURTIDA	PROCEDENCIAS	Alemania, R.F.	897	85.376	95'17
		Francia	217	247.397	1.140'07
		Gran Bretaña	366	178.623	488'04
		Países Bajos	605	47.097	77'84
		Nigeria	30	87.395	2.913'16
		EE.UU.	608	87.146	143'33
		Argentina	5.646	864.122	153'05
		Brasil	1.519	546.440	359'73
		Honduras	- 313	12.112	38'69
		India	221	210.725	953'50
		Pakistan	3.633	1.417.128	390'07
		Japón	395	248.326	628'67
	Otros Países	3.903	888.798	227'43	
T O T A L E S		18.358	4.920.685	268'04	
TIPOS	De Bovinos y Equinos	11.474	1.177.415	102'71	
	De Ovinos	918	525.413	572'34	
	De Caprinos	4.287	1.846.950	430'82	
	De otros animales	765	1.211.676	1.583'89	
	Cueros y pieles agamuzados o apergamizados	158	53.304	337'36	
	Cueros y Pieles barnizados o metalizados	11	48.817	4.437'90	
	Cueros naturales, artificiales o regenerados, recortes, fibras, etc.	745	57.110	76'65	
T O T A L E S		18.358	4.920.685	268'04	
PIEL CURTIDA	PROCEDENCIAS	Alemania, R.F.	182	23.741	130'44
		Francia	52	22.722	436'96
		EE.UU.	65	49.636	763'63
		Argentina	175	105.289	601'65
		Brasil	211	80.829	383'07
		Uruguay	165	92.556	560'94
		Japón	7	19.537	2.791'00
		Otros Países	269	175.841	608'44
		T O T A L E S		1.146	570.151
	TIPOS	Curtición Vegetal	192	94.946	494'51
Curtición Mineral		774	424.107	547'94	
Otras Curticiones		180	51.098	283'87	
T O T A L E S		1.146	570.151	497'51	

Existiendo tanto para la piel curtida, como para la semicur- tida, aranceles que oscilan desde 4,5 por 100 a 12,5 por 100, el ICGI es de 9,5 por 100. Existe la posibilidad de importar en régimen de admisión temporal y en T.P.A., pero, tal y como funciona en la actualidad, este sistema no es lo suficientemen- te agil para nuestro sector.

Un porcentaje muy representativo del sector, que oscila entre el 80 y el 85 por 100, se abastece de materias primas a través de almacenistas. Se observa que los que pueden acudir, debido a su mayor previsión, mayor producción, o más amplios recursos financieros, a las tenerías, consiguen un precio más ventajoso. Sin embargo, en la actualidad, los fabricantes de curtidos no mantienen compromisos previamente establecidos, debido a una mayor distorsión en los mercados extranjeros. Esta distorsión es producida, principalmente, por el acopio de materias primas que están realizando tanto la URSS como Japón.

La solución coyuntural para atajar este problema sería que de forma inmediata se procediese a una desarancelización para poder concurrir a los mercados exteriores, así como una rebaja del ICGI al 50 por 100, unido a una mayor agilización de los trámites consiguientes. Estas medidas se verían rápidamente aplicadas con la proyección de medidas a medio plazo, como sería la creación de diversos consorcios de compras constituidos por grupos de fabricantes de calzado.

#### Productos químicos.

Nuestra dependencia en este capítulo es prácticamente, en cuanto al origen de tales materias, del 100 por 100 de la industria química internacional, por lo que sería muy de desear la implantación de medidas similares a las ya señaladas para el abastecimiento de pieles.

#### Componentes.

Se observa que la industria auxiliar española se encuentra muy por debajo de las necesidades que tiene el sector.

En el capítulo referente a precios, observamos que, incluso en diversos artículos, resulta más barato, incluso pagando los aranceles e impuestos compensatorios, importarlos de Italia.

También aquí sería una buena solución el conseguir la libre circulación, así como el facilitar que se dediquen grandes sumas a la investigación y a la estructuración de las industrias afines, promocionando la agrupación de empresas pequeñas y la especialización intrasectorial.

Como señala el informe de la Asociación de Industriales de Elda:

"La Industria Auxiliar o Conexa del Calzado en España ha sido y es, prácticamente, nula para el fabricante de calzado, por cuanto éste, por tradición y en sus orígenes, fue un artesano

que se lo hacía todo (hormas y tacones de madera, etc.).

Cuando se produce el fuerte desarrollo industrial en el calzado (años cincuenta en adelante), el fabricante parte de una capitalización cero, por lo que no se podía pensar en que invirtiera algunas cantidades en el desarrollo de las industrias auxiliares.

Sucede, asimismo, que los empresarios que iniciaron un negocio de la Industria Auxiliar del Calzado no se preocuparon en absoluto de prepararse y dotarse de una mínima infraestructura tecnológica, y es una realidad hoy que la Industria Auxiliar del Calzado no tiene técnica ni preparación alguna, viéndose el fabricante de calzado obligado a 'dárselo todo hecho' para poder fabricar el producto.

Se podría alegar que el fabricante de calzado no se ha preocupado en demasía de potenciar su industria auxiliar, pero ello ha sido materialmente imposible, porque todas las inversiones que ha podido realizar han debido ser por necesidad para la propia empresa.

La realidad hoy es lastimosa, existen escasísimas industrias auxiliares y sumamente concentradas, que tienen que abastecer a todo el sector con primitivos medios tecnológicos; por ello, pueden comprenderse fácilmente las típicas deficiencias que nuestros fabricados presentan, como puede ser tacones de diversa altura, hormas no estudiadas anatómicamente, etc.

Como solución única para alcanzar un cierto nivel aceptable, estaría la introducción de tecnología y que las empresas auxiliares fueran más grandes de lo que son en realidad.

Pensemos que llevamos siete u ocho años de retraso con respecto a Italia en tecnología auxiliar y muchos más en cuanto a mentalidad empresarial en los industriales que se dedican a estos cometidos, pues no existe la más mínima creatividad y ofertas al fabricante de calzado en cuanto a tacones, hormas, etc."

### Los precios.

Los precios del calzado han experimentado importantes aumentos en los últimos años, situándose su índice muy por encima del índice general, separación que se acentúa a partir de 1973. Con base 100 en 1955, el índice general alcanzó 389'7 en 1976, mientras que el del calzado llegaba a 568'6.

Estos aumentos de precios, agudizados últimamente, han sido superiores en general a los experimentados en los restantes países de la O.C.D.E., lo que exige vigilar atentamente esta evolución ante la creciente competencia de productos extranjeros.

Recientemente se han producido nuevas e importantes subidas en los precios del calzado; la repercusión de los conflictos de 1977 y 1978 se ha estimado en unos aumentos del orden del 45 por 100 de los precios internos y del 35 por 100 de los precios de exportación.

### C. LA COMERCIALIZACIÓN.

Si analizamos la situación económica del sector, nos encontramos con que muchas industrias han estado vendiendo con los márgenes mínimos que les permitieran sobrevivir, puesto que se encontraban:

- a) con la competencia de los propios fabricantes españoles, incluidos los clandestinos, que han de exportar un 40 por 100 de la producción;
- b) con la competencia de los países en vías de desarrollo;
- c) con los sistemas de distribución y venta en el extranjero, monopolizados por las cadenas comerciales.

Para hacer frente a este panorama desalentador es necesario:

1. Un profundo conocimiento de la evolución futura de los mercados a este respecto; documento muy interesante para la planificación de nuestra exportación es el Apéndice II "Evolución futura del consumo mundial del calzado", realizado por la Secretaría de la Comunidad Europea del calzado, y que aquí se adjunta como anexo número 3.
2. Un diseño adecuado a los gustos del mercado, pero con personalidad propia.
3. Una racionalización y reestructuración de los sistemas de producción.
4. Un férreo autocontrol de calidad.
5. Un sistema de comercialización del producto ágil y eficaz.

Los países de la C.E.E. presentan unas estructuras de la distribución con ciertas peculiaridades.

Las modalidades de distribución y venta que se utilizan por el exportador español son, principalmente, por medio de los detallistas y los importadores, especialmente las grandes cadenas comerciales monopolizadoras de los sistemas de distribución y

con gran poder de intervención táctica a la hora de la fijación de precios. Por supuesto que la importancia relativa de cada sistema de distribución varía según el criterio escogido de puntos de venta, facturación, asistencia a ferias, dependencia de representantes en el extranjero, etc.

Parece muy aconsejable el propiciar la formación de grupos de exportadores para una gestión común de su actividad: asistencia a ferias, imagen de marca común, compra de materias primas, etc.

Los principales rasgos comunes del comercio interior son, por el contrario, de fuerte predominio de la distribución a través de los detallistas y la relativamente pequeña importancia del mayorista: existiendo también una tendencia creciente a la integración vertical fabricante-detallista.

En encuesta realizada por el Ministerio de Industria, se muestra en nuestro país el predominio de canales de comercialización fabricante-minorista, directamente o a través del representante.

En casi todos los países comunitarios, la figura del mayorista tiene poca importancia relativa en lo que al mercado interior se refiere (si bien ya hemos señalado el papel preponderante de las cadenas comerciales en la compra de productos importados). Esta minimización del mayorista parece lógica si consideramos que su función es constituir stocks y que en el sector del calzado la influencia de la moda y la estacionalidad de la producción hacen que el riesgo de esa función sea elevado.

Los márgenes de distribución para el calzado, variables según el canal utilizado, son relativamente elevados, pudiendo estar justificados por el alto riesgo que la estacionalidad de la producción y la moda inducen.

Si la publicidad no ha adquirido todavía en este sector y para el mercado nacional la importancia que en otros, ya que sus resultados se consideran desproporcionados al esfuerzo financiero requerido, puede fácilmente deducirse que menor será todavía para el caso de los mercados exteriores.

Salvo excepciones de productos muy especializados y marcas muy acreditadas, éstas no constituyen, en general, motivo de compra, careciendo de importancia en los países de la C.E.E., por la falta de marcas acreditadas.

La actividad distribuidora está muy atomizada. Ello origina una excesiva diversificación de modelajes y obliga, en ocasiones, a producciones de series pequeñas para atender los pedidos que se efectúan para reposición de las ventas, de ahí la baja rentabilidad de muchas de las líneas de fabricación de una factoría, que inciden muy directamente en la productividad de los operarios.

Se plantea la conveniencia de una mayor centralización de las compras, lo que, además de obviar los inconvenientes apuntados, permitiría realizar una eficaz gestión de "stocks" y conseguir una mayor estabilidad en los precios de oferta.

#### D. EL TRANSPORTE.

Los medios de transporte utilizados son los terrestres en lo que al mercado interior se refiere.

Respecto al transporte a los países de la C.E.E., y referente a las empresas valencianas del sector, se acude también al transporte aéreo, principalmente a través del Aeropuerto de Elche-Alicante y Barajas. Las proporciones vienen a ser las siguientes:

<u>Medios de transporte</u>	<u>Alemania R.F. %</u>	<u>Francia %</u>	<u>Italia %</u>	<u>Holanda %</u>	<u>Bélgica %</u>
Avión	-	-	-	-	-
Ferrocarril	30	50	-	-	-
Barco	-	-	-	-	-
Camión	70	50	100	100	100
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>



Medios de transporte	Luxemburgo %	Reino Unido %	Irlanda %	Dinamarca %
Avión	-	20	10	-
Ferrocarril	-	-	-	-
Barco	-	-	-	-
Camión		80	90	100
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Algunas grandes empresas tienen flota propia de camiones y furgonetas para atender al mercado interior, pero la gran mayoría, lo mismo que la totalidad de los exportadores, acuden a las Agencias de transporte para hacer sus envíos.

#### E. ESTRUCTURA FINANCIERA.

##### La financiación del sector.

Señala el estudio de FICE, cómo el peso del activo fijo es relativamente pequeño en este sector, y, en contrapartida, tiene también poca importancia la financiación a largo plazo.

La característica más destacada de esta industria, con predominio de la empresa media y pequeña, y todavía residuos de su origen artesanal, es su dependencia de la financiación bancaria a corto plazo, especialmente a través del descuento comercial.

Esta situación ocasiona frecuentes dificultades de tesorería, cuya gestión se señala como principal problema financiero del sector.

La necesidad de introducir mayores inversiones tecnológicas, y renovar el equipo productivo, permite esperar un aumento de la importancia de la financiación ajena a plazo largo, pudiendo, también las empresas plantearse el sistema "leasing" como una alternativa a considerar.

La escasa entidad relativa del activo fijo, aconseja, por otra parte, arbitrar la creación de sociedades de garantía mutua, con el fin de liberar al sector de las cargas que suponen las

garantías hipotecarias y personales.

La industria ha adolecido habitualmente de descapitalización, por falta de una reinversión adecuada de los beneficios.

Una mayor dotación a la autofinanciación permitiría reforzar la solidez financiera de las empresas, en especial en épocas de crisis.

#### La política financiera y el sector.

No debemos de abandonar el estudio de la financiación del sector, sin señalar las graves deficiencias que la actual política financiera acusa con respecto a las exportaciones de calzado.

Debido a sus orígenes y estructura empresarial, nuestro sector ha sido siempre un sector descapitalizado, debiendo recurrir a la financiación a través de la Banca comercial, y en muy pocas circunstancias se ha conseguido el apoyo de la Banca oficial. Con respecto a la Banca comercial, hemos de decir que, a partir del año 1974, ha habido una forma totalmente arbitraria en la concesión, tanto de negociación de efectos, como concesión de créditos. En cuanto a la Banca oficial, hemos de diferenciar el crédito que es concedido por el Banco de Crédito Industrial, cara a la apertura, ampliación, reestructuración de empresas. Este canal tiene diversas dificultades, en las que conviene destacar la poca agilidad, así como el que sólo sea aplicable el crédito para la compra de maquinaria de fabricación nacional.

Con respecto al crédito de capital circulante, en la actualidad es del 30 por 100, habiéndose presentado a través de la C.E.O.E. la petición para que aumente en veinte puntos.

Con referencia al crédito a la exportación, el cual se otorga en función a los millones exportados en la campaña anterior, la cobertura del mismo ha sido para el año actual de 15.800 millones, habiendo solamente sido utilizados 5.400.

Quizá la mayor dificultad para una adecuada utilización de este recurso sea la tramitación actual del crédito a la expor-

tación, que, por realizarse a través de la Banca privada, lo ha convertido en un crédito bancario más.

#### El control de la masa monetaria y la exportación en 1978.

Si bien el Gobierno se fijó como objetivo prioritario reducir la inflación mediante control de la masa monetaria, a lo largo de un año hemos oído que "el comportamiento expansivo del sector exterior" obligaba a mayor severidad en las medidas, con el consiguiente encarecimiento del crédito interior. No está por demás que claramente se diga que el "comportamiento expansivo del sector exterior" poco tiene que ver con la exportación, (puesto que la cobertura en nuestra balanza exterior sólo alcanzó, con ser muy buen nivel, un 69,9 por 100), sino con la entrada de divisas en figura de crédito exterior, de las empresas multinacionales a sus filiales, y de los Bancos extranjeros a las empresas paraestatales, que podían concurrir a mercados financieros más baratos que el español.

Sólo poco después de hacerse público el crédito de divisas concertado por Telefónica, el Gobierno ha adoptado medidas que, indirectamente, obligan a que toda financiación sea interior, con las consiguientes restricciones para las pequeñas y medianas empresas, y cuyo primer efecto ha sido un recorte del 30 por 100 del descuento bancario.

Donde sí vio el Gobierno la manera de controlar eficazmente la masa monetaria fue en la desgravación fiscal, por medio de la Dirección General del Tesoro.

Insistentemente se ha manifestado que problemas técnicos impedían una mayor agilización en este trámite, si bien nos consta que la Dirección General de Aduanas está cualificada para liquidar con la fluidez que el Tesoro esté dispuesto a hacer efectivos los libramientos.

Por el sistema de liquidación que funciona en la Administración, en el caso óptimo de regularizar los pagos a 45 días y mantener este promedio, la Administración adeudaría continuamente al sector 500 millones de pesetas, cantidad que en la práctica se ve duplicada con creces.

Los 5.000 millones que Hacienda desgrava anualmente al sector exigen un procedimiento fluido y regular, fácil de llevar a la práctica.

Un hecho que incidirá sobre la problemática de la desgravación fiscal será la prevista sustitución de la actual imposición en cascada sobre las ventas, I.T.E., por un impuesto sobre el valor añadido, I.V.A., similar al que ya existe en países comunitarios.

Evidentemente, el nuevo tipo de impuesto permitirá una mayor transparencia que hará que, previsiblemente, la desgravación fiscal pierda su carácter subvencionador. Ello podría ocasionar serios problemas coyunturales, que la Administración debería obviar mediante medidas compensatorias, como pudieran ser la concesión de créditos a largo plazo. Precisamente no hace mucho (octubre de 1978), FICE proponía como una de las ayudas al sector un crédito para la reestructuración del sector y agrupación de empresas. En su informe se decía:

"Entendemos que para el relanzamiento de nuestras exportaciones de calzado se ha de actuar fundamentalmente en:

- competitividad, nivelando nuestros factores de costos con otros países.
- proyección comercial, incidiendo con una buena imagen, respaldada por una estructura eficiente.

Dado que, por un lado, es necesario tener una capacidad económica de abastecimiento y una infraestructura de producción ágil, el sistema ideal puede ser la agrupación de empresas para:

- Abastecimiento
- Comercialización,

pero conservando unas dimensiones medias (30-50 operarios) por centro de producción.

Ahora bien, la situación real de la industria del calzado es de una descapitalización total, agravada en este año por los perjuicios derivados del cambio de paridad dólar-peseta, por lo que:

Se ha de conceder un crédito a cinco años de 10.000 millones de pesetas, a bajo interés, siendo 2.000 millones a fondo perdido para:

- Abastecimiento de materias primas, creando una central de compras por empresas exportadoras.
- Inversiones en bienes de equipo en empresas exportadoras.
- Creación de unidades de comercialización con posibilidades de inversión en el extranjero.

Sólo de esta manera podrá reactivarse la industria del calzado. De no actuarse rápidamente, se llegará a una situación de caos en la que, a base de una piratería desesperada por sobrevivir, se causará el máximo perjuicio a las empresas mejor organizadas, provocándose un hundimiento total del sector".

Otra forma de compensar las inconvenientes sobre la desgravación fiscal de la aplicación del I.V.A. sería el proceder a una desgravación de cotizaciones de la Seguridad Social, verdadero impuesto que podría ser incluido como tal en la desgravación fiscal.

El citado informe de FICE señala al respecto:

"En España, la cotización a la Seguridad Social, financiada prácticamente en su totalidad por empresas y trabajadores, es en realidad un impuesto sobre el empleo que, aunque se repercute sobre el producto, cuando éste ha de ser exportado y la relación costo Seguridad Social-precio es la más alta de todos los productos exportables, dicho producto pierde toda competitividad en los mercados.

En efecto: siendo la Seguridad Social un impuesto sobre el trabajador, su incidencia en el precio del producto será función de la facturación por operario de esa empresa.

Cuando el producto es manufacturado, como lo es eminentemente el calzado, esta incidencia llega a ser del 6 al 12 por 100 en los costos de las empresas del sector.

Como en países competidores de España, un 20 por 100 de la Seguridad Social lo financia el Estado (que lo recauda por im-

puestos indirectos) el calzado español lleva incluido un impuesto sobre el salario (y por tanto sobre el costo) que no grava los precios del mismo artículo procedente de otros países.

Siendo la Seguridad Social una función Social del Estado, no es justo que persista la cotización actual, como impuesto sobre el empleo.

Aparte de estas razones de justicia, hay otras de simple economía que aconsejan como conveniente la desgravación de cotizaciones a la Seguridad Social incorporadas al precio del producto exportado.

En 1976, utilizándose la capacidad productiva en menos del 90%, se alcanzó un nivel cuantitativo de exportaciones que se redujo en un 8'2% en 1977 y que será de un 10% en 1978.

De no introducirse rápidamente una variable en esta tendencia, la masa laboral del sector habrá de reducirse en este porcentaje, lo que llevará al paro a unos 7.100 operarios que:

- Dejarán de producir 13.000 millones de ptas. al año.
- Costarán a la Seguridad Social 3.500 millones de pesetas al año, por subsidio de desempleo.
- Dejará de percibir la S. Social 1.000 millones de ptas. año por su no cotización.
- Es decir, causarán un perjuicio económico de 17.500 millones de ptas.

Mientras que la desgravación de cotizaciones a la Seguridad Social del calzado exportado, sería del orden de los 4.000 millones de ptas.

Es clara por tanto la conveniencia de introducir como variable la desgravación de cotizaciones a la Seguridad Social".

Estas y otras medidas han sido reiteradamente sugeridas a la Administración, que por el momento parece ajena a los graves momentos

que atraviesa el sector. (Véase al respecto el Memorandum dirigido por FICE a la Administración, que se acompaña como anexo número 4).

### III. LA UNION ADUANERA: DESARME ARANCELARIO Y CONTINGENTARIO.

#### A. EL MERCADO COMUNITARIO.

##### Estructura de Costes del Sector en la C.E.E.

No son excesivamente grandes las diferencias estructurales entre las empresas de los países de la C.E.E. y las de nuestro país.

Por ejemplo su estructura de costes es bastante aproximada a la que hemos visto que es la de las empresas españolas:

	<u>%</u>
Materias primas, componentes y productos semielaborados . . . . .	45
Mano de obra e impuestos sociales . . . . .	30
Comercialización . . . . .	7'5
Financiación . . . . .	1'5
Amortizaciones e inversiones maquinaria . . . . .	5
Gastos generales . . . . .	11
<b>T O T A L . . . . .</b>	<b>100</b>
<hr/>	

Sin embargo la repercusión de las materias primas resulta menor que en las empresas españolas, debido a un menor valor añadido de los artículos comunitarios. La incidencia de las materias primas utilizadas en el sector en los países de la C.E.E. viene a ser:

MATERIAS	%	ORIGEN INMEDIATO	TOTAL %
Piel	72	Nacional . . . . .	80
		América . . . . .	15
		Otros Países . . . . .	5
Otras	28	Nacional . . . . .	70
		Otros de C.E.E.	30
TOTAL	100	-	-

En cuanto a los tamaños de empresas y planta industrial tampoco hay excesivas diferencias, ya que el tamaño suele ser bastante similar al de las empresas españolas del sector, alrededor de 50 obreros por planta, lo que está dentro del tamaño considerado como óptimo.

Donde se empieza a acusar las diferencias es en lo que a la tecnología se refiere, siendo algo más avanzada la empleada por las empresas del Mercado Común. Debemos considerar que de las cinco naciones consideradas "punta" en lo que a tecnología se refiere (Alemania, Inglaterra, Italia, Francia y Estados Unidos), cuatro son miembros de pleno derecho de la C.E.E.

En lo que sí que la diferencia es acusada es en lo referente a creación de la moda, control de calidad y comercialización del producto. Los dos países dictadores de la moda son Italia y Francia, con una gran organización de promoción, con un sólido prestigio y un mercado conquistado.

Además estos países tienen unas industrias conexas serias y eficaces que resultan un gran apoyo para los fabricantes del sector.

#### La C.E.E. como Mercado Potencial para el Calzado Español.

En la actualidad nuestros productos no encuentran "barreras" no arancelarias que dificulten su exportación a la Comunidad, tal como reglamentaciones sanitarias, normas técnicas de seguridad, etc.



La protección arancelaria entre España y la C.E.E. en el sector del calzado es más fuerte en el caso español (28'50 % frente a 12'95%, en promedio), sucediendo lo contrario respecto a las re bajas entre ambos (36'67% frente a 46% en promedio). De producirse el próximo ingreso en la C.E.E., nuestras exportaciones destinadas a ella se beneficiarían de la desaparición de una protección nominal media del 7%, pero nuestras importaciones de esa procedencia también experimentarían la desaparición de nuestra protección nominal del 18'05%, en promedio.

El desarme arancelario supondría el aumento de competitividad de más del 30% de nuestras exportaciones. No obstante, en los últimos años se viene registrando un aumento mucho mayor en los precios medios de exportación que en los de importación, ello puede significar -suponiendo que se mantenga constante la composición de los intercambios exteriores- el deterioro de nuestra competitividad en los mercados internacionales. Por otra parte, si bien hasta el momento las importaciones son prácticamente irrelevantes, los precios interiores están creciendo en mayor medida que en los restantes países de la O.C.D.E. en general.

Creemos que tiene un gran interés para el sector el estudio de las características de este mercado en el que ya está introducido y en el que puede introducirse más.

Caracteres generales del mercado europeo del calzado .-

A comienzo de esta década, hasta 1972-73, la mayoría de los países industrializados pasaron por un periodo de fuerte expansión económica y consecuentemente por un rápido incremento del consumo aparente de calzado. En 1973 el ciclo económico tomó un giro descendente que se expresó con una estabilización del consumo aparente de ese año, que probablemente lo fue más a resultas de una reducción del nivel de stocks que de una bajada del consumo real.

La ya muy marcada deteriorización de la situación económica que siguió al "boom" de 1971-72, se transformó en una recesión verdadera cuando la subida de los precios del petróleo causó una estabilización e incluso una bajada en el ingreso real en muchos países,

hacia 1974 y 1975. Esto tuvo, por supuesto, repercusiones desfavorables en la demanda de calzado que pasó por una etapa de marcado declive en 1975. Sin embargo el consumo aparente alcanzó un nivel récord en 1976, aunque debe tenerse "in mente" que esto se debió, probablemente y en parte, a una reconstitución de stocks, aparte de que hubo también un incremento de población que compensó la estabilización de la cantidad de ingreso real.

Veamos cuál fue este consumo durante 1976, en comparación con el resto de los países desarrollados:

Año 1976	PRODUCCION (M.P.)	CONSUMO (M.P.)	POBLACION (Millones)	CONSUMO PER CAPITA (Pares).
Total Países desarrollados ...	2.130	2.640	736	3'6
Países C.E.E. (aproximados) ...	910	1.000	261	3'8
Total mundial ...	6.660	6.660	4.022	1'7

M.P. = Millones de pares.

Veamos ahora cuál fue la evolución del sector en la C.E.E. en los años anteriores:

Años	1.970	1.971	1.972
Producción (M.p.)	966,621	982,613	987,987
Importación (M.p.)	120,060	158,563	178,303
Exportación (M.p.)	169,621	168,591	164,158
Consumo (M.p.)	917,060	972,585	1.002,132
Penetración de importaciones (%)	13,1	16,3	17,8
Empleos	416,818	405,528	395,924

(M.p. = Millones de pares)

Años	1.973	1.974	1.975
Producción (M.p.)	934,720	941,917	889,581
Importación (M.p.)	180,626	177,856	185,623
Exportación (M.p.)	153,677	153,250	137,581
Consumo (M.p.)	961,669	966,523	937,623
Penetración de importaciones (%)	18,8	18,4	19,8
Empleos	381,263	369,382	348,643

(M.p. = Millones de pares)

Como vemos se trata de un mercado con un aparentemente bajo nivel de penetración de las importaciones, pero, si analizamos por países veremos que tal impresión viene producida por el hecho de que Italia y Francia (los de índices reales de penetración moderadas o bajas) suministran al resto de los países comunitarios el calzado que importan. Veamos:

Año 1975	CONSUMO (M.p.)	Penetración de importaciones (%)
Alemania R.F. . . . .	243	60
Francia . . . . .	243	30
Italia . . . . .	122	6
Holanda . . . . .	45	89
Bélgica-Luxemburgo	42	88
Reino Unido . . . . .	225	35
Irlanda . . . . .	10	70
Dinamarca . . . . .	18	78

(M.P.= Millones de pares).

Como vemos, excepto Italia y Francia, el resto de los países comunitarios son unos excelentes compradores potenciales. (Aparte de las compras que los italianos y franceses hagan al sector nacional, fabricándose el producto bajo marca italiana o francesa).

Además España está privilegiadamente, como luego veremos, por el nivel de sus productos y su estructuración sectorial, mucho más avanzada y próxima a la de los países comunitarios productores de calzado que la de los "terceros países" que también suministran al Mercado Común. Como confirmación de lo dicho, observe se el cuadro adjunto de evolución de las importaciones a la C.E.E.

País de origen	Importaciones a la C.E.E.		
	1970	1975	1976
Taiwan . . . . .	3	26	42
Corea del Sur. .	-	13	21
España . . . . .	6	30	37
Brasil . . . . .	-	3	3
Japón . . . . .	15	6	6
China . . . . .	6	14	12
Este Europa. . .	21	26	27
Hong Kong . . .	50	26	35
Otros. . . . .	12	42	48
<b>TOTAL . . . . .</b>	<b>113</b>	<b>186</b>	<b>231</b>

(En Millones de pares).

Para un mejor conocimiento del tema recordemos el examen de las "cifras estadísticas de 1977 de la Industria Europea del Calzado", adjunto al presente trabajo como Anexo número 1; así como el Anexo número 2, "informe del estado de la Industria del calzado en 1977 y predicciones para 1978", en que se hace un interesante análisis por países de la situación del sector.

La situación del sector en Italia.-

Un ejemplo en el que debemos de mirarnos cuando de penetrar en la C.E.E. se trata, es el de la industria italiana. ¿Cuál es su situación actualmente?.

Según el estudio publicado por FICE en su "Cuaderno de información económico-social" de 28 de Febrero de 1979:

"En los primeros diez meses de 1978, la industria italiana de calzados exportó 288 millones de pares, por valor de 1'7 billones de liras. Las estimaciones para todo el año prevén una exportación global de 2 billones de liras, sobre un giro de negocios de la industria de 3 billones, con niveles iguales o algo superiores a los de 1977.

En el conjunto, la situación del sector resulta positiva. Sin em

bargo, los exponentes de la Asociación de Industrias de Calzados Italiana (ANCI) excluyen una ulterior expansión y hasta preven una contracción de las exportaciones dentro de un próximo futuro. El sector, efectivamente, ha cubierto los máximos niveles de exportación, mientras disminuye cada vez más la demanda exterior puesto que algunos países importadores del producto están en vía de resolver el problema con una producción nacional capaz de satisfacer el consumo interior de calzados y pasar seguidamente a la exportación. Las previsiones sobre el consumo interior italiano tampoco son optimistas: no se podrá superar los niveles actuales.

Siempre en relación con las exportaciones de calzado italiano se subraya el sistema de contingente que se aplica en muchos países importadores; los aranceles elevados a la importación del producto en Brasil y Argentina; las muy limitadas licencias de importación en Japón, Australia y Nueva Zelanda y el 40% del arancel que paga la importación del producto en España, contra el 8% de los países de la C.E.E.

Los datos, relativos a los primeros diez meses de 1978, que se dan a continuación, interesan determinados tipos de calzado. En el periodo se han exportado 2'8 millones de pares de zapatos de montaña y botas normales, con un aumento del 85'4% sobre el correspondiente periodo de 1977. Han incrementado también, en un 15%, las exportaciones de calzados de esquiar y de caballero. Han registrado flexiones las sandalias para caballeros (-28'99%) y niños (-34'9%).

En cuanto a países de destinación, se registra una importante reanudación en las exportaciones italianas al mercado norteamericano. Al término de Octubre, se habían exportado 50 millones de pares, por valor de unos 340.000 millones de liras a un precio medio de 6.800 liras por par. Para final de la exportación global se estima en 55 millones de pares, con un incremento sobre 1977 del 30%. Este es el primer dato positivo que el sector ha registrado desde 1970. En aquel año se exportaron 88 millones de pares.

Un comentario más detallado sobre la situación actual de la industria italiana de calzados merecen las exportaciones a los mercados

C.E.E. Los consumos de calzados han bajado sensiblemente, y los comerciantes de aquellos países han preferido apurar las reservas, limitando los nuevos pedidos. A su vez, Alemania Occidental, uno de los países importadores más importantes de calzados italianos, ha estimulado su propia industria, frenando sustancialmente las importaciones.

En relación con la importación del producto, se observa que en 1978, en los países de la C.E.E., las importaciones de calzados de terceros países no han alcanzado los elevados niveles registrados en años anteriores. Las importaciones en Italia de terceros países han incrementado en un 35%, respecto a las cantidades importadas en 1977.

El cuadro que se da a continuación recoge datos relativos a la evolución del sector en el periodo Enero-Octubre 1978, en comparación con el de 1977.

En dicho cuadro:

- Las cantidades se expresan en millones de pares.
- Los valores, en miles de millones de liras para la importación y en billones de liras para la exportación.
- El precio medio (p.m.), en miles de liras.

IMPORTACION	1977			1978			Variaciones		
	par.	val.	p.m.	par.	val.	p.m.	par.	val.	p.m.
- Calzados con parte superior en piel .....	1,4	10,3	7,2	1,7	12,0	6,9	+22	+16	-5
- Con parte sup. sintética	0,3	0,7	2,6	0,4	1,1	2,6	+59	+54	-3
- Con parte sup. de caucho	0,9	2,5	2,9	0,9	2,7	2,9	+ 6	+ 6	-
- Con otro material .....	5,4	10,9	2,0	8,0	17,0	2,1	+47	+55	+5
- Zapatillas .....	2,9	1,9	0,7	4,2	3,0	0,7	+44	+53	-
<b>TOTAL .....</b>	<b>10,9</b>	<b>26,5</b>	<b>2,4</b>	<b>15,3</b>	<b>35,8</b>	<b>2,3</b>	<b>+40</b>	<b>+35</b>	<b>-4</b>
<b>EXPORTACION</b>									
- Calzados con parte superior en piel .....	146,6	1,20	8,3	156,0	1,40	9,2	+ 7	+19	+11
- Con parte sup. sintética	40,3	0,20	4,3	43,4	0,20	4,4	+ 8	+10	+ 2
- Con parte sup. de caucho	3,5	0,01	3,0	4,7	0,02	3,4	+34	+52	+14
- Con otro material .....	20,2	0,08	4,0	16,4	0,07	4,4	-19	-11	+ 2
- Zapatillas .....	9,7	0,02	2,4	7,6	0,02	2,9	-22	- 5	+21
<b>TOTAL .....</b>	<b>220,0</b>	<b>1,5</b>	<b>6,8</b>	<b>232,1</b>	<b>1,70</b>	<b>7,6</b>	<b>+ 4</b>	<b>+16</b>	<b>+12</b>

Una proyección de futuro, a corto plazo, del consumo de calzado en los países de la C.E.E. .-

El crecimiento del consumo del calzado resulta básicamente del incremento de población y del incremento de la cantidad de ingresos destinada a la adquisición de calzado.

Los índices más recientes muestran que hay una ligera bajada en el porcentaje de crecimiento de la población en los países desarrollados y también nos hacen suponer que, por término medio, sus porcentajes se incrementarán más despacio que en el pasado. En vista de ello, podemos intentar, en base a las cifras hoy conocidas, la realización de una proyección estadística por ajuste lineal sin que se produzcan desviaciones apreciables de la realidad (especialmente considerando el corto periodo de proyección a considerar).

Veamos las previsiones de la O.E.C.D.- (ONU) sobre el crecimiento de la población (en miles de habitantes):

País	1970	1975	1980	1985
Alemania	61.475	63.009	64.265	65.730
Francia	50.524	52.951	55.879	59.020
Italia	54.303	55.850	57.250	58.633
Holanda	12.958	13.655	14.395	15.098
Bélgica	9.660	9.804	9.867	9.933
Luxemburgo	(352)	(371)	(391)	(411)
Reino Unido	55.870	57.167	58.607	60.154
Irlanda	2.967	3.077	3.219	3.385
Dinamarca	4.901	5.010	5.107	5.188
TOTAL	253.010	260.894	268.980	277.552

Como nota marginal y por el interés que pudiera merecer, añadiremos también los siguientes cuadros de variación de estructura de la población en la O.E.C.D.:

## Porcentaje según el sexo:

% según sexo	1970	1975	1980	1985
Hombres	49'0	49'0	49'1	49'3
Mujeres	51'0	51'0	50'9	50'7
TOTAL	100	100	100	100

## Porcentaje por grupos de edades:

% según edad	1970	1975	1980	1985
0 a 14 años	26'2	25'4	24'7	24'6
15 a 64	63'0	63'0	63'2	63'7
+ de 65	10'8	11'6	12'1	11'8
TOTAL	100	100	100	100

Por otro lado, la mayoría de los observadores están de acuerdo en pensar que las rentas nacionales de los países desarrollados se incrementarán en un porcentaje de un 3 a un 4% anual en los próximos años, si bien los más recientes datos de 1978-79 parece que los sitúan en la parte baja del citado intervalo.

El porcentaje actual es muy diferente del existente en los años sesenta. Según la I.M.F., el crecimiento anual del índice del producto nacional bruto para los países desarrollados como undad, era del 4'8% entre 1963 y 1973. Las cifras de la O.E.C.D. para el grueso de los productos domésticos a precios constantes (o sea, eliminando la inflación) muestran una media de progresión anual del 3'9% durante el periodo de 1970 a 1976, en el que está basada la proyección para el consumo. En el mismo periodo de 1970 a 1976, el incremento del porcentaje de renta per cápita fue del 2'7 %, teniendo en cuenta que el porcentaje de crecimiento de la población fue de un 1'1% anual.

Sin embargo los estudios estadísticos referidos a estos últimos años parecen apuntar una estabilización, incluso con una disminución moderada de tales porcentajes, pasando, por ejemplo, del ci



tado 3'9 a un 3'5% para el periodo 1975-1980.

Así, la posibilidad de que el incremento del consumo de calzado sea más bajo que en épocas anteriores nace de la hipótesis ex puesta de una disminución de los ingresos. En cualquier caso, este bajo crecimiento no tendrá posiblemente mucha influencia vista la elasticidad de los bajos ingresos y el índice actual de los mismos.

Incluso en la hipótesis de que los ingresos se incrementasen a un porcentaje constante, la proporción de dichos ingresos que se destinarán a la compra de calzado quizá descienda debido a la elasticidad descendente de los ingresos con respecto a la demanda del calzado. Como en realidad no es previsible que los ingresos se incrementen mucho en un futuro próximo, el efecto de esta relación no debiera tener ningún impacto importante en los nive les de consumo, por lo menos en un futuro relativamente cercano.

Concluyamos elaborando un cuadro que recoja las tendencias cita das, comparando las variaciones de población, ingresos, y consumo de calzado, según las cifras habidas hasta el momento, y, aplicando un ajuste lineal, obtendremos una previsión de futuro:

Incrementos (%)	1970/75	(1970/76)	1975/80	1980/85
Consumo total de calzado.	1'6	(1'6)	1'5	1'4
Población	1'1	(1'1)	1'1	1'1
Ingresos	2'9	(3'9)	3'5	3'5
Ingresos per <u>cá</u> pita.	1'8	(2'7)	2'4	2'4
Consumo calzado per cápita	0'5	(0'5)	0'4	0'4

Podemos predecir, por tanto, que, si bien el crecimiento del consumo de calzado en la C.E.E. no será espectacular, lo cierto es que se mantendrá el nivel de consumo, incluso con un discreto índice de crecimiento no muy diferente del de la década anterior, aunque algo más bajo.

#### B. EL MERCADO ESPAÑOL.

El consumo aparente en España ha seguido en la última década una tendencia similar a la producción, aunque su crecimiento (16'5% anual), ha sido inferior al de ésta (21'2% anual), debido a la mayor progresión de las exportaciones. Hasta el momento, el consumo interior se ha abastecido prácticamente en su totalidad con producción nacional, siendo insignificante el peso de las importaciones.

El consumo aparente por habitante y año, medido en pesetas constantes, presenta en la última década dos etapas bien definidas en su evolución: la primera, que llega hasta 1972, es de crecimiento sostenido, aumentando en el periodo 1966/1972 a la tasa del 8%; la segunda es de estancamiento a partir de 1972, como consecuencia de la progresiva saturación de la demanda interior.

En consecuencia, el mercado interior puede ser cada vez más vulnerable, por lo que el mantenimiento de las bajas tasas de importación exige un mayor control de costes y cuidados de la calidad.

El calzado pertenece a la clase de bienes denominados semidurables, pudiendo en cierto modo el consumidor retrasar o adelantar su compra según las circunstancias, aspecto que también puede verse afectado por una meteorología variable. Por ello, las cifras de consumo por habitante presentan en algunos países ciertas oscilaciones de un año para otro.

Pertenece también a los bienes cuyo consumo presenta una elasticidad-renta decreciente e inferior a la unidad cuando se alcanza un determinado umbral en el proceso de desarrollo.

Esto se pone claramente de manifiesto observando la evolución del consumo por habitante de los países desarrollados, que ha disminuído en la última década. En 1975, el consumo por habitante promedio de la O.C.D.E. era de 1'66 pares, mientras que en España fue de 2'11, muy superior al promedio señalado y casi a la cabeza de este grupo de países. (No olvidemos, sin embargo, la incidencia de las compras del turismo).

La proporción que del consumo privado se destina a vestido y calzado tiende también a disminuir a medida que la renta aumenta, a partir de ciertos límites de la misma. Dicha proporción es en España ligeramente superior a la de los países desarrollados en general, pudiendo esperarse que pase de una media del 10'5% en el periodo 1970-1975 a un 9%, aproximadamente, para 1985; considerando solamente calzado, se habrá de pasar del 2'1% en el indicado periodo al 1'7% en 1985.

La disminución de las magnitudes señaladas en los dos puntos anteriores y el menor crecimiento previsible de la renta real, no permiten esperar grandes incrementos en el consumo por habitante en nuestro país, siendo por el contrario, mucho más probable que disminuya hacia niveles del promedio de la O.C.D.E.

Hay que prever por ello, una desaceleración del ritmo de crecimiento de la demanda interior, sobre todo en comparación con la etapa expansiva anterior a la crisis económica, aunque los incrementos de población compensarán en parte los efectos negativos señalados.

La evolución esperada del consumo interior, no se traduce en un menor gasto en términos absolutos y constantes, sino que, por el contrario, las cifras destinadas a cubrir estas necesidades son cada vez mayores. La importancia relativa decreciente del consumo en vestido y calzado se explica por la aparición de oportunidades alternativas de consumo.

La esperada desaceleración del ritmo de crecimiento de la demanda interior, hace necesario mantener y, en lo posible, aumentar nuestra penetración en los mercados exteriores. En este sentido, el es

pectacular incremento de las exportaciones en los últimos años, se apoyó fundamentalmente en la ventaja comparativa que, respecto a los países desarrollados, suponían nuestros menores costes de personal; esta ventaja ha desaparecido completamente y los salarios españoles están ya a la altura de los citados países.

Por otra parte, la concurrencia en los mercados internacionales es cada vez mayor, ya que los países en vía de desarrollo están fomentando sus propias manufacturas sobre la base de su abundancia de mano de obra barata, e irrumpiendo en el exterior con productos de bajo precio.

Las actuales y crecientes dificultades, exigen centrar los esfuerzos en mantener nuestra cuota de mercado en los países desarrollados, poniendo especial énfasis en el cuidado de la calidad y atención a la moda, ya que, respecto a precio, no podemos resistir la competencia de los países en vías de desarrollo. La concurrencia de este grupo de países ha de contrarrestarse mediante la introducción en nuevos mercados; en este sentido, los países del Este, muy exigentes respecto a la calidad, se perfilan como importante mercado potencial, con las reservas consiguientes a su tipo de economía.

El mercado español de calzado, como suele ocurrir en los principales países productores, está abastecido fundamentalmente por la producción interna; el conjunto de las importaciones solamente representa el 3'5 por 100 del consumo español. Este bajo grado de penetración de las importaciones en el mercado interior no debe, sin embargo, hacernos pensar que no van a existir problemas en la integración en la C.E.E. En primer lugar, aunque el porcentaje de participación sea bajo, las cifras absolutas son de una cierta consideración (unos mil millones de ptas. en importaciones de calzado durante 1978), por otro lado, el mercado español está muy protegido; si atendemos a los aranceles existentes, éstos oscilan según la posición estadística, de un 12 a un 26 por 100 en lo que se refiere a las importaciones procedentes de la C.E.E. y del 16 al 35 por 100 frente a los países terceros. (Ver cuadros 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9).

Si analizamos con un poco de detenimiento el cuadro 1 observaremos que, en términos generales, las importaciones españolas van orientadas hacia dos tipos de mercado claramente diferenciado. Uno dirigido hacia los consumidores de rentas altas, con un producto de calidad, de materiales selectos, buen acabado y con unos precios elevados; es el caso del calzado de señora, caballero y niño, cuyos precios medios de importación oscilan entre 430 y 1.549 ptas./par. El otro mercado está orientado hacia los consumidores de rentas bajas y es de menor calidad y precio más bajo; como, por ejemplo, las sandalias y zapatillas, calzado con punta superior de textil, etc., cuyos precios oscilan entre las 80 y las 319 ptas./par. El primer mercado, el de rentas altas, está cubierto en su mayor parte por la C.E.E. y otros países desarrollados; el mercado de rentas bajas lo cubren países en vías de desarrollo tales como Corea del Sur, Taiwan, Portugal, Hong-Kong, etc. (ver cuadros 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8). Si en vez de analizar cada producto atendemos a los países oferentes y nos atenemos a la división del cuadro 1 entre países desarrollados y en vías de desarrollo observaremos que para un determinado tipo de zapato, la oferta de mayor calidad y, por tanto, de precio más elevado, procede de los primeros países y la de calidad más baja y precio más barato procede de los países en vías de desarrollo.

Esta distinción puede sernos útil en el sentido de hacer algunas afirmaciones, aunque sean de opinión y con carácter aproximado, de los efectos que puede tener la integración de España en la C.E.E. en lo que se refiere al mercado interior. En efecto, la integración va a significar, por un lado, la apertura del mercado a los países de la C.E.E. y fundamentalmente a la producción italiana y francesa que encontrará una menor competencia en el mercado de calidad y diseño de los consumidores de rentas altas; por otro lado, la integración, también significará la aceptación de los tratados firmados con los países de la EFTA, y países en vías de desarrollo tales como Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, etc. Todo ello significará un desarme arancelario frente a estos países que tenderán a incidir, los primeros, sobre el mercado de rentas altas, y los segundos, sobre el de rentas bajas. Esta competencia

hará que el calzado español tienda a especializarse buscando aquel tipo de mercado que mejor le convenga a sus ventajas comparativas, lo cual quiere decir que, gracias a la especialización, venderá más en el mercado europeo, pero también importará más de lo que ahora lo hace. El grado de penetración que tienen las importaciones españolas en el mercado interior que hemos dicho que son muy bajas (3'5 por 100). Si nos fijamos en el grado de penetración que actualmente existe en Italia (12%) y Francia (36%), que son los principales productores de calzado de la C.E.E. (Italia con sus 363 millones de pares produce el doble de España y Francia también nos supera holgadamente con sus 217 millones de pares), no parece descabellado pensar que España vendrá a alcanzar un grado de apertura semejante después de la integración, lo que significaría que las importaciones españolas se sitúen entre el 12 y el 36 por 100 del consumo interior español.

#### IV. LA C.E.E., UN MERCADO MAS AMPLIO. POSIBILIDADES Y DIFICULTADES.

---

##### Tamaños de empresa y planta industrial.

Pese a la disminución del número de empresas habida en los últimos años ha aumentado el número de trabajadores, produciéndose en consecuencia un incremento en la dimensión media de establecimientos.

La fase expansiva por la que atravesó el sector supuso, hasta 1972, un incremento de empleo más rápido que los de la población activa total y que el del empleo industrial. Desde 1972, y coincidiendo con la crisis de la demanda mundial, el aumento del empleo se ha desacelerado en el sector, que actualmente ocupa en torno al 1'5% del empleo industrial.

El empleo acumulado de los años sesenta es una de las principales fuentes de vulnerabilidad del sector.

Los escasos márgenes obtenidos por las grandes empresas están motivados por la importancia de los gastos de personal, debidos

a la rigidez y amplitud de las plantillas. Por el contrario, las pequeñas, mucho más flexibles en este aspecto, han tenido márgenes superiores.

Ante la necesidad de compaginar mayores inversiones en tecnología, capaces de conseguir calidades crecientes con la flexibilidad que la moda exige cabe esperar que los mayores márgenes se desplacen en los próximos años de las empresas pequeñas a otras de tamaño intermedio con posibilidad de incorporar las necesarias innovaciones tecnológicas.

Pese al incremento habido en los costos de personal en los últimos años, su proporción en los costos totales sigue siendo, todavía y por poco tiempo, ligeramente inferior a la de los países desarrollados en general. La progresiva adecuación a los niveles de dichos países y la creciente cualificación de la mano de obra permiten esperar que en los próximos años los salarios sigan constituyendo el concepto más inflacionario de los costos.

El sector del calzado, de procedencia artesanal, inició sus actividades con un abrumador predominio de la pequeña empresa de tipo familiar. La década de los sesenta, con la introducción de procesos productivos más sofisticados, produjo la desaparición de gran número de pequeñas explotaciones y el progresivo aumento de la dimensión media de los establecimientos.

En los últimos años se ha producido en nuestro país una tendencia hacia tamaños intermedios de empresas mediante la siguiente evolución, según el estudio sectorial realizado por FICE:

- Las mayores empresas (más de 500 empleados), cuyo número se ha mantenido constante, han disminuído de forma notable su proporción en la producción del sector, lo que suponía únicamente el 4'5% en 1977.
- Las empresas entre 251 y 500 empleados han aumentado su número y mantenido constante su proporción en la producción del sector. En 1975 habían en este intervalo 15 empresas, lo que representaba el 9% de la producción sectorial.

- El tramo de 101 a 250 empleados ha experimentado los mayores incrementos, al multiplicarse en los diez últimos años el número de sus empresas por 2'6 y duplicarse su proporción en la producción del sector. En este tamaño existían en 1976, 58 empresas que aportaban en torno al 15% de la producción.
- El intervalo comprendido entre 51 y 100 empleados ha pasado de 89 empresas en 1965 a 178 en 1977. Su proporción en el valor de la producción se ha mantenido sensiblemente constante en dicho periodo en torno al 27% del total.
- Las empresas de 26 a 50 empleados casi han duplicado su número, pasando de menos de 200 en 1965 a cerca de 400 en 1975. Su participación en la producción ha pasado en dicho periodo del 12 al 32%.
- Por último, los establecimientos con menos de 25 empleados han sufrido una importante regresión. En 1965 se situaban en este intervalo el 90% de las empresas, lo que suponía el 37% de la producción. En 1977 estas magnitudes se habían reducido al 52% y el 12'5% respectivamente.

Este panorama se ve, sin embargo, distorsionado por la existencia de gran número de industrias clandestinas, de pequeña envergadura, generalmente cuasi-familiares, que operando con menores costos, puesto que no cumplen sus obligaciones tributarias, ni tampoco las sociales puesto que sus operarios que no están dados de alta en la Seguridad Social es porque están acogidos al seguro de desempleo, ofrecen precios excesiva y falsamente competitivos. Esto les hace presa fácil de exportadores sin escrúpulos que, cegados por una fácil ganancia, prefieren ignorar el daño que causan al sector. Como al mismo tiempo dichas empresas carecen de los necesarios controles de calidad, su existencia contribuye grandemente a desprestigiar la imagen del calzado español en el exterior.

A este respecto, el informe de la Asociación de Industriales del Calzado de Elda dice:

"Uno de los problemas fundamentales que tienen planteados la In



industria del Calzado hoy en día, es el del trabajo clandestino.

Este problema no es nuevo por cuanto la Industria del Calzado ha surgido gracias a la iniciativa de una serie de personas que sin medios materiales han llegado a crear un sector exportador muy pujante.

El 80% de los fabricantes de calzado de hoy, han pasado todos en mayor o menor medida por una etapa de clandestinidad. En efecto, no son lejanos los tiempos en los que se trabajaban 14 o 15 horas diarias, en condiciones tremendamente precarias, con tecnología rudimentaria y con instalaciones primarias. Todos estos fabricantes, llegó un momento que dispusieron del capital suficiente para fundar un negocio dentro de la Ley.

Tras estas consideraciones preliminares, vamos a exponer nuestro punto de vista sobre este tremendo problema hoy.

Actualmente el Sector del Calzado atraviesa por momentos muy difíciles ya que "todos los elementos parecen estar en contra". Las materias primas han alcanzado precios desorbitados; la Industria Auxiliar es super-deficitaria; la financiación es muy difícil debido a la crisis económica del país y a la política monetaria de la Administración; las relaciones laborales están deterioradas; etc. etc. Ante ese cuadro, vuelve a florecer el clandestinaje. Empieza a surgir una serie de comercializadoras que adquieren sus productos en innumerables talleres, fabriquititas, no legalizadas, con lo cual se puede aún mantener una cierta competitividad. Con ello, tenemos que dichas comercializadoras mantienen aún un cierto nivel de rentabilidad, en detrimento de las industrias legalizadas que se hundan irremisiblemente al no poder ofertar precios competitivos.

No podríamos definir un culpable claro de esta situación, o si bien pueden darse empresas que fomentan esta práctica de la competencia desleal, no es menos cierto que son innumerables los trabajadores, que estando en situación de baja por enfermedad, desempleo, etc. etc., se dedican en tal circunstancia a producir zapatos en la más completa ilegalidad.

Hay otro tipo de clandestinaje, que podríamos denominar semi-clandestinaje, que es el constituido por el trabajo a domicilio. En efecto, hay determinadas labores en el proceso de producción de un zapato tales como aparado, dobladillado, forrado de tacones, etc. etc., que es realizado por personal femenino exclusivamente. Al impedir el matrimonio en gran parte de casos que la mujer pueda ocupar un puesto de trabajo, se ofrece a realizar estos cometidos en sus propios domicilios.

Esta situación es un tanto confusa, ya que aunque el empresario no tiene que soportar cargas sociales ni impositivas de estos trabajadores, además de la ventaja que supone el no tener a este personal sometido a un contrato de trabajo, es lo cierto que estas tareas domiciliarias tienen unos precios muy superiores a los que rigen en fábrica, por lo que las ventajas que se puedan obtener por una parte se pierden por otra.

Creemos por último, que el clandestinaje es una enfermedad típica de este sector, no atisbándose por el momento una solución a dicho problema".

Lo expuesto hace que sea necesaria una actuación conjunta de los poderes públicos y de los propios empresarios, que deben concienciarse de la importancia del problema, para atajar con la debida firmeza tan anómala situación. Actuación que debe ir unida a una necesaria flexibilización, e incluso ayuda por parte de las Asociaciones empresariales, en el tratamiento de tales casos, permitiendo a las empresas incursas en situación irregular su incorporación al proceso productivo de una forma legal y de libre competencia.

Como hemos visto, la estructura por tamaño de las empresas españolas de calzado es diferente de la de los países desarrollados en general.

España, con estructura similar a Italia, presenta un fuerte predominio de empresas pequeñas, frente a una mayor proporción de mayores tamaños en los países desarrollados.

Una encuesta efectuada en 1978 por la Dirección General de Promoción Industrial y Tecnología del Ministerio de Industria, sobre una muestra representativa de algo más de 30 empresas de tamaño intermedio del sector (entre 26 y 100 empleados) arroja los siguientes resultados:

- Hay un fuerte predominio de sociedades limitadas y empresas individuales, lo que está en línea con la estructura empresarial citada, y en la que abunda la pequeña empresa. (siendo la media de 30 trabajadores por planta, según INESCOOP).
- En general existe buena disposición a la fusión con otras entidades, lo que puede ser importante, especialmente para las más pequeñas, en su orientación a una dimensión más adecuada para los próximos años.

#### Aprovechamiento de economías de escala y dimensión óptima.

No parece que el aumento del tamaño de planta industrial en el sector signifique una reducción del coste por unidad del producto, especialmente en lo que se refiere al calzado de piel de moda y calidad. Por consiguiente, si examinamos los tamaños de planta antes citadas vemos que no está muy lejos del tamaño óptimo, por lo que no puede decirse que haya economías de escala desaprovechadas.

La unidad de producción es la óptima, debiendo incidirse en la superación del nivel tecnológico y un mayor aprovechamiento de tales economías en lo referente a abastecimientos y comercialización del producto ya acabado.

Debemos distinguir entre la producción del calzado medio y deportivo del calzado de lujo y calidad. En el caso del primero, y pensando en el momento coyuntural del mercado interior, cabría pensarse en las ventajas de las empresas de gran tamaño como óptimo. (pero siempre señalando: 1° que se tratará sólo de una organización coyuntural; y 2° que si varían las circunstancias coyunturales, y variarán con la entrada en el Mercado Común, las empresas con grandes cadenas de producción se verán con gra

ves problemas estructurales al encontrarse sobrecargadas de mano de obra). En el caso del calzado de calidad ya hemos señalado que el tamaño óptimo es el de las empresas entre 50 y 70 operarios.

Esto no se contrapone a que la empresa, que por su volumen de pedidos deba enfrentarse con una mayor necesidad de producción, amplie su plantilla, pero siempre tendiendo a una racionalización de su proceso productivo y a una estructuración modular de sus factorías.

A medida que las naciones avanzan en su proceso de desarrollo, y debido a la progresión de los costes salariales, las industrias intensivas en mano de obra (entre las que se cuenta el calzado), se desplazan hacia países menos desarrollados. En este aspecto de la división internacional del trabajo se configuran tres tipos de países por lo que a la industria del calzado se refiere:

a) Los países más desarrollados adoptan una dimensión de empresa grande que les permita aprovecharse de las economías de escala e integración vertical y sustituir mano de obra; este tipo de empresa produce artículos en serie y de calidad media - baja, que únicamente puede tener como destino un determinado sector del mercado interior.

La parcela de la demanda interior que exige calidad y moda la cubren mediante la importación, a la que recurren cada vez en mayor medida. La industria del calzado de estos países está en regresión ya que no puede resistir la calidad de los exportadores tradicionales ni el precio de los emergentes.

b) Existen una serie de países, de los que Italia y España son los más representativos, con una industria del calzado que ha desarrollado fuertemente su actividad exportadora, introduciéndose en los mercados de países desarrollados.

Esta introducción, que inicialmente se basó en unos costes salariales comparativamente más bajos que la de estos países, se ha consolidado en base al cuidado de la calidad ante la progresiva disminución de esta diferencia de coste.

Este cuidado de la calidad, y la atención a la moda, exigen un tamaño de empresa mediana-pequeña, a la que se ha tendido en este tipo de países.

c) Hay, por último, un grupo de países menos desarrollados que están iniciando el despegue de su industria del calzado e irrumpiendo en los mercados exteriores con unos productos de baja calidad y precio, apoyados en su disponibilidad de mano de obra abundante y barata; algunos de ellos cuentan, además, con la ventaja adicional de producir sus propias materias primas.

La estructura de esta industria es en ellos de tipo artesanal, estando muy atomizada.

La orientación exportadora de esta actividad en nuestro país ha de seguirse manteniendo a base de calidad y moda, ya que, en cuanto a precio, no resiste la competencia de los países menos desarrollados. Esto requiere un tipo de empresa que, al mismo tiempo que tenga la flexibilidad suficiente para adaptarse a los cambios de moda, sea capaz de introducir innovaciones tecnológicas que permitan obtener una calidad creciente. Ello supone una orientación preferente hacia empresas medianas, de tamaño similar al actual en cuanto al número de empleados, pero más intensivas en tecnología y más capaces por tanto de mejores facturaciones, tanto cualitativa como cuantitativamente.

Con este tipo de empresas pueden coexistir algunas mayores, que aprovechen las economías de escala, obteniendo una producción seriada de inferior calidad, con destino a un sector de la demanda interior menos exigente.

Por lo que respecta a las unidades de producción más pequeñas, las nuevas circunstancias facilitarán su progresiva disminución.

No parece, por tanto, que la entrada de España en la C.E.E., y el aumento consiguiente de mercado que ello significa, vaya a obligar a aumentar sensiblemente el tamaño de planta industrial.

Lo que sí que parece muy aconsejable es la potenciación de las

asociaciones de empresarios del sector, que permitan cubrir par<sup>te</sup> celas vedadas a los presupuestos de empresas de tipo medio, cen<sup>tr</sup>alizando actividades de gran interés para el sector, tanto a nivel de investigación o perfeccionamiento del nivel tecnológico, formación profesional, estudios de coyuntura, como a nivel comer<sup>ci</sup>al, compras en común de materias primas, apertura de nuevos mercados, garantías de origen y control de calidad, como a nivel representativo para las relaciones con la Administración públi<sup>ca</sup>, etc.

### Especialización intrasectorial

Respecto al binomio especialización - diversificación, el sector acusa una tendencia a la especialización por empresas en un tipo determinado de producción. Sin embargo, y como es lógico, en el sector existe gran diversificación entre las pro<sup>du</sup>cciones de unas empresas a otras.

Algunas industrias tienen una doble especialización: calzado de calidad y calzado deportivo, por ejemplo, destinados a distintos mercados. Evidentemente una empresa de tamaño medio parece más adecuado se especialice en un tipo de producto determinado para crearse una imagen de marca. Diferente será el caso de las fir<sup>ma</sup>s que posean en la misma industria múltiplos del tamaño óptimo de planta, de forma que asuman la producción de tipos distintos en sus distintos módulos de fabricación, especialmente si cada tipo tiene una marca distinta.

Pensamos que la entrada en el Mercado Común favorecerá la espe<sup>ci</sup>alización, y que resultará muy interesante para los industria<sup>les</sup> el poder acreditar sus marcas en dicho mercado. Esto se verá favorecido por la tendencia ya existente a la diferenciación del producto dentro de una misma línea de producción mediante unos atractivos diseños y un adecuado apoyo publicitario.

Respecto a los procesos productivos, sí hay una clara especiali<sup>za</sup>ción en las distintas fases de la elaboración del producto fi<sup>ni</sup>al. En el sector no sólo existen las industrias propiamente auxi<sup>li</sup>ares, que pueden suministrar materiales o componentes, sino que

existe una fuerte especialización por parte de muchas industrias cuya producción es en realidad una parte específica del proceso de fabricación (como, por ejemplo, es el caso de los talleres de aparado o de cosido). De esta manera gran parte de los fabricantes se especializan en la fase final de la producción y en la comercialización del producto.

Pensamos que esta especialización puede ser buena siempre que no redunde en una falta de homogenización del acabado del producto o de su calidad, o no interfiera los plazos de entrega de los productos finales por irregularidades en la producción de las industrias que intervienen en el proceso productivo. Evidentemente, y en aras, de una buena imagen de marca, parece preferible que todas las tareas del proceso productivo se realizasen dentro de la misma empresa, si bien habrá que examinar cada caso concreto, pues, según el producto de que se trate, no todas las empresas estarán en condiciones de asumir la totalidad del proceso productivo, por falta de capacidad técnica o económica, o por no poder adecuarse al tamaño óptimo en la producción concreta de que se trate.

Hay que tener en cuenta, como hemos señalado anteriormente, que es muy importante el peso específico que tienen los trabajadores a domicilio (que ha representado en la última década entre el 25 y el 40% de los costos de personal. El trasvase del domicilio al establecimiento fabril en los próximos años, supondrá un factor adicional de encarecimiento de la mano de obra por el mayor coste de esta última. Sin embargo tendrá las ventajas de homogeneidad en la producción y mejor imagen de marca, unidas a las derivadas de la desaparición del clandestinaje, factor éste último que había permitido que ciertos exportadores, en un alarde de "especialización intrasectorial", asumiesen tan sólo el rol de comercializadores encargando el resto del proceso productivo a talleres clandestinos, lo que permitiéndoles una competitividad inmoral en los precios, podía amenazar con hundir los mercados.

### Nivel tecnológico

La década de los sesenta supuso una decisiva transformación de la industria española del calzado. Los contactos con el exterior, iniciados a principios de los años sesenta y, especialmente, la supresión de los aranceles a la importación de maquinaria, posibilitaron la introducción de una nueva tecnología y mejoras en el proceso de producción, que se tradujeron en un mayor aumento del sector, lo que, en el conjunto de la industria nacional, supuso que su participación en el valor de la producción industrial y en el P.I.B. aumentase hasta 1972, en que alcanzó sus valores máximos, situándose en torno al 1'60%. La crisis económica interrumpió dicha evolución en 1973, haciendo disminuir la cuantía de esta proporción, que no ha recuperado aquellos valores.

Obviamente, las principales motivaciones de la política de crecimiento son la apertura de nuevos mercados y la reducción de costes. Como principales obstáculos se señalan la falta de mano de obra cualificada y la excesiva competencia.

En la actualidad el nivel técnico del sector requeriría ser algo más elevado en atención a un más alto nivel tecnológico. En la actualidad, la composición del personal en las empresas "leader" del sector, por categorías profesionales, viene a ser:

<u>Categorías profesionales</u>	<u>%</u>
Licenciados y técnicos . . . . .	---
Directores y Jefes de Administración . . . . .	3
Cuadros técnicos y cuadros intermedios . . . . .	10
Administrativos . . . . .	8
Oficiales de taller:	
Hombres . . . . .	40
Mujeres . . . . .	35
Peones especialistas o peones	
Hombres . . . . .	2
Mujeres . . . . .	2
<u>TOTAL</u> . . . . .	<u>100</u>



La tecnología utilizada se considera, en términos generales, convencional y se señala la existencia de tecnologías alternativas. El aspecto tecnológico será de la mayor importancia en los próximos años, ante la necesidad de obtención de calidades superiores y en vista a la necesaria equiparación de nuestra tecnología con la de los países miembros de la C.E.E.

La tecnología aplicada por las empresas "leader" españolas, comparada con la de los principales competidores europeos viene a ser:

Tecnología	% respuestas
Avanzada . . . . .	0
Semejante . . . . .	30
Cierto atraso . . . . .	70
<u>Total</u> . . . . .	<u>100</u>

Afortunadamente, y comparados con los terceros países que compiten con nosotros en la C.E.E., nuestro nivel es netamente superior:

Tecnología	% respuestas
Avanzada . . . . .	80
Semejante . . . . .	15
Cierto atraso . . . . .	5
<u>Total</u> . . . . .	<u>100</u>

Las inversiones efectuadas en los últimos años por puesto de trabajo creado son muy inferiores al conjunto de la industria, dada la intensidad de la mano de obra en este sector.

Las nuevas empresas que se constituyen son pequeñas y medianas, observándose en los que efectúan ampliaciones una ligera mayor intensidad de capital.

De este estudio de las cifras comparativas entre la Industria en general y el sector calzado, podría deducirse que la mayor rentabilidad marginal que las empresas podrán obtener de sus inversiones no es ampliando, y menos creando nuevas empresas, sino incorporando a inversiones ya existentes nueva tecnología. Así:

Inversión media 1974 por puesto de trabajo

	<u>Total Industria</u>	<u>Sector Calzado</u>
(1)	440.000	120.000

Inversión a nuevos industriales

	<u>Total Industria</u>	<u>Sector Calzado</u>
(2)	474.500	210.000

Inversión en ampliaciones

	<u>Total Industria</u>	<u>Sector Calzado</u>
(3)	1.416.000	315.000

	<u>Total Industria</u>	<u>Sector Calzado</u>
2/1	1'08	1'75
3/1	3'22	2'62
3/2	2'98	1'50

Los países "fuente" de tecnología, en lo que al sector se refiere, son principalmente Alemania, Inglaterra, Italia, Francia y U.S.A., que detentan las tecnologías punta.

En la actualidad, y en España, la tecnología nacional supone sólo un 20% frente a un 80% de tecnología importada que carece de contingentación en la actualidad.

Lógicamente, con la entrada de España en la C.E.E. se facilitará la transferencia de tecnología a la empresa española, importándose más tecnología y abaratándose sensiblemente los costes de importación por la disminución de aranceles, unido a que su grado de desarrollo, superior al nuestro, ya se había puesto en el sector.

### El diseño.

Conviene hacer la distinción previa entre la creación de la moda y el diseño de un modelo determinado.

En la actualidad las tendencias de la moda vienen impuestas por Italia y Francia en base al prestigio y solera de su industria, fuertemente promocionada y con un firme apoyo en una industria conexas muy avanzada.

Cabría preguntarse si a nivel europeo, o mundial, existe alguna institución, agrupación de empresas, etc., que controle y dirija la moda del sector. Lo que sí está claro es que la existencia de una alta profesionalización de los diseñadores de estos países citados, unidos a sus contactos profesionales, en nuestras ferias de diseño, etc., les propician una relación que posibilita la unificación de criterios que se plasmarán en unas líneas maestras de la moda de cada temporada que, lamentablemente, los diseñadores españoles conocerán tan sólo cuando se presenten los productos terminados en las ferias de calzado.

En la actualidad el mecanismo actual de los empresarios españoles, o de nuestros modelistas, para seguir la moda es el conseguir una información rápida asistiendo a dichas ferias y apresurándose a tomar buena nota de las novedades y a copiarlas después.

Por otra parte, la consecución de buenos profesionales del diseño no resulta fácil de propiciar, ya que es una profesión que admite tan sólo algunos "grandes creadores", lo que no justificaría la creación de una "Escuela de diseño" que lanzase promociones de diplomados condenados a verse sin trabajo por imposibili

dad de absorberlos el sector.

Como señala el informe de la Asociación de Industriales del Calzado de Elda:

"España es un país fuertemente exportador de zapatos y, paradójicamente, esta industria va a remolque de la línea marcada en el extranjero (Italia y Francia) fundamentalmente, en lo que a creación de moda se refiere.

No vamos ahora a hacer disquisiciones sobre lo que sea la moda o sobre la creación de la moda. Pensemos que no hay nada que inventar a este respecto y sí se trata en cada momento de imponer unas determinadas tendencias o líneas.

Nuestros diseñadores y fabricantes no pueden imponer esa moda, por tradición, por falta de imaginación, por escasez de profesionales dedicados a estos menesteres, etc. El instrumento del que se sirve el industrial español para seguir la tendencia de la moda es la cámara fotográfica, y así tenemos innumerables recorridos por el exterior de nuestros diseñadores, fotografiando aquí y allá todo lo que entiende es novedoso.

Realmente para que nuestros diseñadores puedan empezar a aportar algo original en este campo, se precisa una educación artística y una coordinación de los mismos con los diversos centros inspiradores de la moda del mundo".

Consecuencia de la situación apuntada es que predomine la "imitación" sobre el diseño propio. Lo dicho no impide que, independientemente de lo que a creación de la moda se refiere, no haya diseñadores que conciban muy bellos modelos siguiendo las trayectorias que marcan las tendencias de la moda, pudiendo afirmarse que el nivel del diseño así considerado, en que a nuestro país se refiere, es bueno en comparación con nuestros competidores de la C.E.E.

En lo que se refiere al nivel del diseño español, en comparación

con sus competidores de otros países que no pertenecen a la C.E.E., podemos afirmar que es muy bueno.

Tan sólo aproximadamente un 3'5% de las empresas españolas tienen diseños propios, existiendo incluso algunos casos de asociaciones de empresas para estas cuestiones. Sin embargo, lo más corriente es el caso de las empresas que acuden a profesionales libres del diseño.

#### La calidad y su control.

Recordemos lo que ha ocurrido en los países desarrollados:

- En la producción de calzado de calidad interviene la mano de obra en un 30-40% de su valor.

- Los países desarrollados han orientado su demanda a Italia y España, a partir de los años sesenta, donde la mano de obra era más barata.

- Los países industrializados producen fundamentalmente un calzado standard en el que los costos de mano de obra intervienen en menor proporción.

- La demanda de calzado de alto consumo se orienta nuevamente a países en vías de desarrollo, como Taiwan, Brasil, Chile, Argentina, etc., donde la mano de obra es mucho más barata.

No obstante, Italia y España están introducidas como únicos competidores de momento (puesto que los demás países tardarán varios años en conseguir nuestro grado de cualificación) en los países con mayor poder adquisitivo.

Como señala FICE, la única salida a este hecho cuantitativo, como ya ha entendido Italia, sólo puede lograrse por una mejor comercialización a base publicitar el calzado español como sinónimo de calidad y marcas prestigiosas.

Frente a esta orientación de mercados, se ha acusado al sector de no diversificar sus ventas (por el peligro que podía signifi

car las continuas trabas arancelarias de los países industrializados).

A esta acusación y, a la vista de lo ya expuesto, hay que manifestar que España ocupa, junto con Italia, un lugar destacado en la producción de calzado de calidad, y que el consumo de calidad es propio de países desarrollados.

Por tanto, nuestro calzado sólo puede venderse en países desarrollados (como el caso de los de la C.E.E.).

Sin embargo, para mantenerse en estos mercados se hace imprescindible que la calidad sea real, mentalizándose a los industriales del sector en los peligros que encierra la pérdida de imagen por incidentes debidos a la ausencia de unos adecuados controles de calidad.

Lamentablemente, el nivel de calidad en comparación con los países del Mercado Común suele ser más bien regular, salvo honrosas excepciones y para ciertos productos. (Considérese que, según las estadísticas de INESCOOP, el control de calidad técnico se dá tan sólo en un 0'2% de las empresas, siendo visual en el 40% y careciéndose de controles, como tales controles, en el resto).

No cabe confiar al empresario el hecho de que nuestro nivel de calidad sea bueno en comparación con los países competidores que no pertenecen al Mercado Común, pues el sector español debe fijarse más en los líderes del mercado (caso de Italia), puesto que, al estar ya introducidos y considerados, debemos mantener las posiciones ganadas e intentar conquistar las parcelas que se pueden frente a los citados líderes. Para ello es necesario tratar de conseguir su alto nivel de calidad y no tratar de consolarlos pensando que otros países tienen un nivel más bajo.

#### Estructura Social

La mayoría de las industrias del sector son de propiedad privada, lo que no es de extrañar si se considera que son fruto del trabajo de unos artesanos que con su esfuerzo e imaginación su

pieron convertir sus industrias familiares en empresas modernas.

El empleo aumentó hasta 1972 con mayor rapidez que la población activa total y al empleo industrial del país.

Si bien el número de licencias fue de 2.282 en 1975, restando los talleres de zapatería (puesto que la industria ha sido estable en los últimos años) como tales industrias de fabricación total de calzado existen unas 1.900, con un censo de 60.000 operarios.

La tendencia alcista se desaceleró a partir de 1972 y en la actualidad -y desde 1977- los costes por personal han aumentado muy deprisa durante 1978 y el año en curso, de manera que, de ser el 22'4% del valor de la producción de 1965, pasaron a representar el 28'6% en 1975, aumentando en 1978 a un 32'6%.

Los salarios del sector son del orden de unos 33.000 millones de pesetas anuales, es decir, un 30% sobre el valor de la producción, y las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social son alrededor de 10.000 millones de pesetas, por lo que la relación con la producción es del 9%,

El empleo acumulado durante los años sesenta en el sector es ahora una de sus principales fuentes de vulnerabilidad:

Los costes de personal aumentaron, como ya hemos señalado, en mayor medida que la producción del sector. Mientras que ésta aumentó a tasas aproximadas al 8% anual, el promedio de aquéllos lo hizo a ritmo superior al 13% anual (ambos en pesetas constantes y en el periodo 1965-1975).

Parte de los aumentos inflacionarios de costes pudieron pasarse, en época de demanda en alza, a los precios, que experimentaron importantes aumentos, en especial en los últimos tres años. (Su índice se situó muy por encima del índice general: con base 100 en 1955 el índice general de precios alcanzó el 389'7% en 1976, mientras que el del calzado llegó al 568'6%). Estos aumentos fueron superiores, en general, a los experimentados en los restantes países de la O.C.D.E.

La estructura de nivel de cualificación técnica de la mano de obra ya ha sido contemplada al examinar la estructura de la producción. En cuanto a las diferenciaciones estructurales atendiendo a las diferencias de sexo no puede decirse que haya propiamente una discriminación en cuanto a la retribución del trabajo: como mucho, las diferencias salariales entre operarios de distinto sexo que realicen igual trabajo no supera el 10%, sin embargo una armonización en las remuneraciones de ambas clases de mano de obra no incidirá sobre los costes en más del 1%. ¿Por qué esto?. En realidad la verdadera diferenciación en razón al sexo no es referente al salario, sino a la especialización de los trabajos a realizar: ciertas tareas se consideran típicamente femeninas y otros tradicionalmente vienen siendo desempeñados por hombres.

La mano de obra femenina viene a representar sobre el total del personal empleado en el sector un 36% aproximadamente. Sin embargo esta proporción aumenta considerablemente si a los trabajadores con ocupación directa añadimos los 10.000 más que realizan trabajos coyunturales en casa y los aproximadamente otros 10.000 operarios que tienen relación directa en el sector y que están incluidos en la industria auxiliar.

## V. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- 1) El sector del calzado necesita de un plan de reestructuración que permita la adaptación a las nuevas circunstancias que se derivarán de la entrada de España en la C.E.E., y los créditos a largo plazo necesarios para llevarla a cabo.
- 2) El grupo de productos más sensibles de cara a la integración son el calzado textil y de caucho. El grupo relativamente menos sensible es el del calzado de cuero.
- 3) Se señala la necesidad de aumentar progresiva y rápidamente la participación del Estado en la Seguridad Social hasta igualar la media de esta participación en la C.E.E.



4) El ritmo de desarme arancelario deseado por el sector es el de llegar en dos años a la eliminación total de las barre  
ras arancelarias.

5) Por último hay que señalar que los mismos plazos de los que se habla en el apartado anterior sean aplicados a la adopción por España de los acuerdos firmados por la C.E.E. frente a paí  
ses terceros.



Partidas: 64.01.11.

	1.968		1.971		1.975		1.978			
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	miles pares	%	millones ptas.	miles pares	%
Alemania R.F.	-	-	-	-	-	0'2	0'004	-	0'7	0'1
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	-	-	-	-	-	-	-	0'1	0'0
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	0'7	7'5	-	-	1'1	12	4'2	3'6	26	4'7
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL C.E.E.	0'8	8'6	0'7	5'3	1'3	12	4'3	5'2	11'8	25'8
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	16		15'2		11		12		12	
PAISES TERCEROS										
Japón	3'8	40'9	3'9	29'8	1'9	58	26'5	-	5	1
Hong-Kong	3'8	40'9	6'2	47'3	5'2	147	52'4	27'3	62'2	383
Checoslovaquia	-	-	1'6	12'2	-	-	-	-	4'6	4'6
China R.P.	-	-	-	-	-	29	10'3	4'7	10'7	65
Taiwan	-	-	-	-	-	35	12'4	3'5	8	48
Corea del Sur	-	-	-	-	-	-	-	1'3	3	12
OPERTA TOTAL P. TERCEROS	8'5	91'4	12'4	94'7	9'5	88	95'7	38'7	88'2	524'2
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	16		16		13		16		16	
TOTAL MUNDO	9'3	100	13'1	100	10'8	100	28'3	43'9	100	551

Partidas: 64.01.21.

	1.968		1.971		1.975		1.978			
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	%		
Alemania R.F.	-	-	1	11'2	-	-	3	3'3	4'4	1'1
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	-	1'4	15'7	3'8	18'3	2'5	2'8	5	1'2
Irlanda	-	-	-	-	1	4'8	2	2'7	243	61
Italia	1'5	25'9	-	-	1'6	7'7	4'7	6'3	1'4	0'3
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL C.E.E.	1'6	27'6	2'7	30'3	5'8	27'9	17	22'7	57	64
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	25		23'7		17		18'7			
PAISES TERCEROS										
Japón	2'6	44'8	3'1	34'8	4'1	19'7	19	25	6	1'5
Checoslovaquia	1	17'2	0'9	10'1	-	4'8	6	8'	2'9	28
Portugal	-	-	0'7	7'9	1	4'8	33	44	3'2	2'2
Polonia	-	-	0'7	7'9	8'1	38'9	44	5'2	15	3'8
Corea del Sur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OPERTA TOTAL P. TERCEROS	4'2	72'4	6'2	69'7	15	72'1	58	73'3	32'5	36
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	25		25		20		25			
TOTAL MUNDO	5'8	100	8'9	100	20'8	100	75	100	89'5	100

Partidas: 63.01.91

	1.968		1.971		1.975		1.978					
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	miles pares	%	millones ptas.	%	miles pares	%	
Alemania R.F.	-	-	-	-	1	2	0'8	1'5	0'6	5	0'6	
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Francia	-	-	2'4	13'2	6'8	21	8'9	55'2	21'7	71	0'9	
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Italia	-	-	9'5	52'2	44'2	45	19	108'6	42'6	254	33	
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Reino Unido	-	-	-	-	1'7	9	3'8	3'9	1'5	25	3	
Bélgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL C.E.E.	0'6	27'3	11'9	65'4	53'7	77	-	170'1	66'8	359	47	
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	16		15'2		11				12			
PAISES TERCEROS												
Japón	0'6	27'3	2	11	-	-	-	-	-	-	-	
Reino Unido	0'5	22'7	1'3	7'1	-	-	-	6'1	2'4	6'3	0'8	
Austria	-	-	2'6	14'3	4'8	3	1'3	2	0'8	14	1'8	
Hong-Kong	-	-	-	-	5'4	53	22'4	32'3	12'7	231	30	
Portugal	-	-	-	-	1	2	0'8	-	-	-	-	
E.F.U.U.	-	-	-	-	14'3	82	35	29'9	11'7	99	13	
Corea del Sur	-	-	-	-	2'9	10	4'2	-	-	-	-	
Suecia	-	-	-	-	-	-	-	12'6	4'9	7	0'9	
Taiwan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
OFERTA TOTAL P. TERCEROS	1'6	72'7	6'3	34'6	28'6	159	67'3	84'7	33'2	410	53	
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	16		16		13				16			
TOTAL MUNDO	2'2	100	18'2	100	82'3	236	100	254'8	100	769	100	

Partidas: 64.02.01.

	1.968		1.971		1.975		1.978			
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	%		
Alemania R.F.	-	-	4'3	16'3	-	-	3'6	4'7	2'4	5
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	6	51'7	5'5	20'8	13	20'1	12'1	15'9	4	8
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	3'7	31'9	9'9	37'5	30'3	46'8	37'2	39	18'6	38
Países Bajos	-	-	-	-	1'7	2'6	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-	1'3	2'6
Belgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	0'1	0'2
<b>TOTAL C.E.E.</b>	<b>9'8</b>	<b>84'5</b>	<b>19'7</b>	<b>74'6</b>	<b>45'2</b>	<b>69'9</b>	<b>53'9</b>	<b>71</b>	<b>26'4</b>	<b>54</b>
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	35 (1)		33'2		20'8		12			
<b>PAISES TERCEROS</b>										
Reino Unido	0'6	5'2	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	0'7	6	1'4	5'3	2'7	4'2	2'1	2'8	0'6	1'2
Austria	-	-	3'7	14	-	-	17'2	22'7	19	39
Suecia	-	-	-	-	15'4	23'8	0'9	1'2	1'3	2'6
EE.UU.	-	-	-	-	-	-	0'9	1'2	0'8	1'6
China R.P.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OPERTA TOTAL P. TERCEROS	1'8	15'5	6'7	25'4	19'5	30'1	22	29'0	22'6	46
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	35 (1)		35 (2)		24'5		16			
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>11'6</b>	<b>100</b>	<b>26'4</b>	<b>100</b>	<b>64'7</b>	<b>100</b>	<b>75'9</b>	<b>100</b>	<b>49</b>	<b>100</b>

MERCADO ESPAÑOL. Importaciones  
 MERCADO ESPAÑOL. Importaciones  
 ZAPATILLAS CON PARTE SUPERIOR DE PAÑO, FILTRO O TEJIDO.  
 Partidas: 64.02.92.

(1) Mínimo específico 90 pts/Kg

	1.968		1.971		1.975		1.978		
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	miles pares	millones ptas.	miles pares	
Alemania R.F.	-	-	-	-	-	-	16'8	14	3'7
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	-	2'5	19'4	4'6	16	14'7	21'6	5'7
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	4'2	4'9	2'3
Bélgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL C.E.E.	1'4	22'6	2'6	20'2	6'1	38	36'4	47	12
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		
Aranceles	32		30'4		19'1		24		
PAISES TERCEROS									
Hong-Kong	1'8	29	2'2	17	2'9	36	-	-	-
Japón	1'6	25'8	5'7	44'2	3'5	61	1'7	7'4	2
Checoslovaquia	0'7	11'3	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	0'5	8'1	1'7	13'2	-	-	-	-	-
E.E.UU.	-	-	-	-	1'1	3	1'1	2	0'5
Taiwan	-	-	-	-	2'4	45	24	155	40'7
Corea del Sur	-	-	-	-	52'2	846	17'9	156	41
OFERTA TOTAL P. TERCEROS	4'8	77'4	10'3	79'8	62'7	984	48'7	334	88
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		
Aranceles	32		32		22'5		32		
TOTAL MUNDO	6'2	100	12'9	100	68'8	100	85'1	100	100

MERCADO ESPAÑOL. Importaciones  
CALZADO PARA NIÑO

Partidas: 64.02.03.

- (1) Minimo especifico 80 pts/Kg
- (2) " " " 51
- (3) " " " 90
- (4) " " " 60

	1.968		1.971		1.975		1.978		
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	% miles pares	millones ptas.	% miles pares	
Alemania R.F.	-	-	-	-	-	0'15	0'5	-	-
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	-	-	-	-	0'45	1'7	-	1'5
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	-	-	0'35	1'3	-	26
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Belgica-Lux.	-	-	-	-	3	81'1	25	92'6	26
TOTAL C.E.E.	-	-	0'6	33'3	3'5	94'6	25'95	96'1	53'3
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		
Aranceles	25'5 (1)		24'2		16'1 (2)		19'1 (4)		
PAISES TERCEROS									
Reino Unido	/		0'8	44'4	/		-	-	4
Austria			-	-			-	-	8
China R.P.			-	-			-	-	15
OFERTA TOTAL P. TERCEROS	-	-	1'2	66'7	0'2	5'4	1'05	3'9	46'7
Cupo global									
Aranceles	25'5 (1)		25'5(1)		19 (1)		25'3 (3)		
TOTAL MUNDO	-	-	1'8	100	3'7	100	27	100	100



MERCADO ESPAÑOL. Importaciones ZAPATOS Y BOTAS CON PARTE SUPERIOR DE MATERIAS TEXTILES.

Partidas: 64.02.93.

	1.968		1.971		1.975		1.978			
	millones ptas.	%	millones ptas.	%	millones ptas.	% miles pares	millones ptas.	% miles pares		
Alemania R.F.	-	-	-	-	-	-	5'4	5'6	5'5	1'9
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	-	1	11'9	1'8	6'5	8'6	9	11	3'7
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	-	-	-	-	1'1	4	15'9	16'6	27'5	9
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica-Lux.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL C.E.E.	0'3	8'6	1'8	21'4	3'6	12'9	30'2	31'6	44	15
Contingente Base	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	32		30'4		19'1		24			
PAISES TERCEROS										
Hong-Kong	1	28'6	1'4	16'7	-	-	-	-	-	-
Japón	0'5	14'3	2'4	28'6	-	-	-	-	-	-
Checoslovaquia	0'6	17'1	1'3	15'5	1'8	6'5	-	-	-	-
Reino Unido	0'5	14'3	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	1'4	1'5	4	1'3
EE.UU.	-	-	0'8	9'5	-	-	-	-	-	-
Corea del Sur	-	-	-	-	13'8	49'6	51'6	53'9	209	70
Taiwan	-	-	-	-	6'1	21'9	9'1	9'5	27	9
OFERTA TOTAL P. TERCEROS	3'2	91'4	6'6	78'6	24'2	87'1	65'5	68'4	256	85
Cupo global	C. LIBRE		C. LIBRE		C. LIBRE.		C. LIBRE		C. LIBRE	
Aranceles	32		32		22'5		32			
TOTAL MUNDO	3'5	100	8'4	100	27'8	100	95'7	100	300	100

