

**ANFAMA**

20-13.448

**AGRAGEX**

1016 I. III. ESP

JND

45

**EL SECTOR DE  
MAQUINARIA AGRICOLA  
ANTE LA INTEGRACION  
DE ESPAÑA EN LAS  
COMUNIDADES EUROPEAS**

**ESTUDIO REALIZADO PARA:**

**ANFAMA**

**ASOCIACION NACIONAL DE FABRICANTES DE MAQ. AGRIC.**

**POR: AGRAGEX**

**SERVICIO EXTERIOR DE MAQ. AGRICOLA DE ANFAMA**

ANTAMA - Asociación Nacional de Fabricantes de Maquinaria Agrícola

AGRAGEX - Agrupación de Exportadores de Maquinaria Agrícola

EL SECTOR  
DE  
MAQUINARIA AGRICOLA  
ANTE LA  
INTEGRACION DE ESPAÑA  
EN LAS  
COMUNIDADES EUROPEAS

Estudio dirigido por:

D. IGNACIO MARCO-GARDOQUI

Director del Departamento de Comercio Exterior  
de la Cámara de Comercio, Industria y Navega-  
ción de Bilbao y Director Administrativo de  
AGEX.

Mayo de 1.980

INTRODUCCION:

## PRESENTACION

El presente estudio tuvo su origen en una inquietud. La Administración Central, a través del Ministerio de Industria, y la Asociación Nacional de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (ANFAMA) sintieron la necesidad de encarar el problema que para el sector va a representar la adhesión de España a las Comunidades Europeas.

Agragex, (Agrupación de Exportadores de Maquinaria Agrícola) recibió el encargo de realizar la aproximación al problema, labor que acogió con gran cariño y enorme ilusión. La vocación exportadora de sus miembros les hizo comprender desde el primer momento la importancia del tema.

A lo largo del pasado, del presente y del próximo año, se están desarrollando las negociaciones que confirmarán el periodo de transición necesario para poder ser en su día miembros de pleno derecho del club europeo.

Se consideró por tanto necesario, el que los negociadores que representaran nuestros intereses, deberían de tener como herramienta indispensable para su trabajo, un estudio en el que junto con una visión global del sector en España, se analizasen las consecuencias que previsiblemente iba a acarrear la adhesión.

Pronto surgieron las complicaciones. En primer lugar el sector fabricante aparece excesivamente fragmentado y con unos niveles de fabricación de desarrollo tecnológico, y de producto muy dispares. Por su parte la realidad comunitaria es tan vasta y tan compleja que resulta francamente complicado el recogerla en toda su amplitud, y valorar todas sus consecuencias.

Además, en un mundo como el actual, erizado de dificultades,

Las Comunidades se están mostrando como un órgano pleno de vitalidad y constantemente cambiante, por lo que resulta arriesgado todo análisis que como el presente tenga que tener necesariamente un gran componente estático.

Pero el reto merecía la pena. A nadie se le oculta la enorme importancia económica, e incluso política, que va a tener nuestra integración en la Europa Comunitaria. Constituye sin duda el hecho más significativo, e influyente al que vamos a tener que hacer frente en la década que ahora iniciamos.

El estudio ha sido dividido en siete partes diferentes. En la primera se analiza la situación actual del sector en España, en los aspectos referentes a su estructura, canales de distribución, características productivas, y financieras; así como las expectativas de los fabricantes españoles de cara a su competitividad con la industria comunitaria.

Para ello se distribuyó en su día una encuesta muy detallada que tuvo un grado de respuestas más que aceptable en este tipo de trabajos. Desde aquí nuestro agradecimiento a la colaboración de los que respondieron.

Trás ver la situación del sector en España, veremos qué es lo que ocurra en Europa, y cual será la evolución que previsiblemente tendrá en el próximo futuro (PARTE II).

Para concretarlo más, en la PARTE II se pasa revista a los tres países comunitarios más importantes en la maquinaria agrícola como son Francia, Alemania e Italia. Se incluye también un apartado referente al Japón pues sin ser país europeo, la pujanza de su industria es tal que no queda otro remedio que considerarla en unos planteamientos como este.

Tras este "pase de revista" a la situación, nos adentraremos en las consecuencias comerciales de la adhesión (PARTE IV) en donde veremos los compromisos comerciales que tendremos que asumir derivados de nuestra integración. Nos detendremos especialmente en la Unión Aduanera, y en sus consecuencias arancelarias, pero también tocaremos los temas de la EFTA, los acuerdos de asociación y el resto de la red de acuerdos firmados por las Comunidades a lo largo de estos últimos años.

Por supuesto que el comercio hispano-comunitario por productos y por países ocupa un lugar destacado (PARTE V), así como el estado actual de las negociaciones con la Comunidad (PARTE VI). Somos muy conscientes de que este resumen de las negociaciones no va a ayudar en nada a la Administración, pero creemos que puede ser interesante para las empresas del sector - a quienes también va dirigido el estudio - que podrán así conocer en detalle como van las cosas al día de hoy, en qué puntos se ha llegado a un acuerdo, y cuales son las principales diferencias que nos separan - Como suele ser habitual, las conclusiones ponen fin a todo, en la parte VII.

No queremos finalizar esta presentación sin agradecer a las Oficinas Comerciales de España en Copenhague, Londres, La Haya, Munich y Paris, a las Cámaras Españolas de Comercio en Bayona, Bruselas, Londres, Marsella, Milán, Paris, al Centro de Documentación e Información (CEDIN) del Ministerio de Comercio y Turismo, al Consejo Superior de Cámaras de Comercio, a la División Empresarial de la Caja Laboral Popular, a la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao, a la Agrupación de Exportadores Metalúrgicos de Vizcaya (AGEX) y a la Agrupación Nacional de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (ANFAMA), así como a los diversos fabricantes que han colaborado con nosotros, por la valiosa ayuda dispensa-

da para la realización de este estudio, haciendolo posible.

Bilbao, mayo de 1.980.

AGRAGEX

AGRUPACION DE EXPORTADORES DE  
MAQUINARIA AGRICOLA.-

## II.- DEFINICION DEL SECTOR

A los efectos del presente estudio entenderemos que el sector de maquinaria agrícola es el integrado por los fabricantes de los productos que se relacionan a continuación:

### 1.- MAQUINAS MOTRICES PARA LA AGRICULTURA

Tractores de ruedas.

Tractores de cadenas

Motocultores

Otras máquinas automotrices de un eje

### 2.- MAQUINAS PARA EL LABOREO DEL SUELO

Maquinaria para labranza y laboreo complementario

Arados de vertedera

Arados de discos

Cultivadores

Gradas

Rodillos

Rastras niveladoras

Otras máquinas para cultivos alineados

### 3.- MAQUINAS PARA SIEMBRA, TRANSPLANTE Y ABONADO

Máquinas para siembra

Máquinas plantadoras y transplantadoras

Distribuidores de abonos

Distribuidores de Estiercol

Otras máquinas para abonar

### 4.- MAQUINAS PARA PROTECCION DE PLANTAS Y CULTIVOS

Máquinas para pulverizar y espolvorear.



Aparatos portátiles de accionamiento manual para pulverización y espolvoreo

Aparatos portátiles de motor para pulverización y espolvoreo

Aparatos a la toma de fuerza del tractor

Pulverizadores

Atomizadores

Espolvoreadores

5.- EQUIPOS PARA RIEGO

Instalaciones completas para riego

Elementos de las instalaciones para el riego

Bombas y grupos motobombas

6.- MAQUINAS PARA RECOLECCION

Máquinas para recolección de forrajes.

Máquinas para recolección de cereales

Segadoras-atadoras

Cosechadoras

Cosechadoras de maiz, simples y combinadas

Otras máquinas para la recolección de cereales y otras semillas

Máquinas combinadas para la recolección de forrajes y cereales

Recogedoras-empacadoras (de todas las presiones)

Cargadoras de pacas

Máquinas para la recolección de remolacha

Máquinas descoronadoras de remolacha

Máquinas arrancadoras de remolacha

Cargadoras de remolacha

Máquinas para la recolección de aceituna

Máquinas para la recolección de otros productos agrícolas

84.75

7.- MAQUINAS PARA TRILLA, SELECCION Y ACONDICIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS DESPUES DE LA RECOLECCION.

8.- EQUIPO PARA LA EXPLOTACION GANADERA(excluido el de manipulaci3n de alimentos y de esti3rcol).

9.- EQUIPO PARA LA TRANSFORMACION DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA EXPLOTACION.

84.76

10.- EQUIPO PARA TRATAMIENTO DE LA LECHE EN LA EXPLOTACION.

11.- EQUIPO PARA MANIPULACION Y TRANSPORTE

Elevadores y transportadores(excluidas las m3quinas para manipulacion de esti3rcol).

Equipo para evacuaci3n de esti3rcol.

Remolques para tracci3n mec3nica con ruedas de goma

Remolques de dos ejes

Remolques de un eje(incluidos los remolques de dos ejes acoplados)

Remolques de fondo m3vil

Remolques de un eje para tracci3n animal

Otro material de transporte, para tracci3n mec3nica

12.- MAQUINARIA PARA LA PREPARACION Y CONSERVACION DEL SUELO.

Maquinaria para la preparaci3n del suelo

Maquinaria para movimientos de tierra

Otras m3quinas de la Clase 12

13.- MAQUINAS AGRICOLAS VARIAS

(no comprendidas en las clases anteriores).

14.- MOTORES

Asientos

Cabinas y arcos

Rejas, vertederas, etc...

Otros.

PRIMERA PARTE:

EL SECTOR DE MAQUINARIA AGRICOLA  
EN ESPAÑA.-

## I.- ESTRUCTURA DEL SECTOR

### I.1. DIMENSION

De las 65 respuestas obtenidas se deduce la existencia de una gran diferencia entre las empresas que componen el sector en cuanto a su dimensión se refiere. En efecto, solamente un 12,30% de las empresas supera la cifra de 150 empleados, siendo en este grupo el tamaño medio 3.676 empleados. Como contrapartida, un 10,76% poseen entre 50 y 150 empleados, siendo su dimensión media 103 empleados y un 78,46% posee menos de 50 empleados, siendo su dimensión media 20 empleados.

Vemos pues que dentro del mismo sector coexisten tres tipos de empresas:

- a).- Grandes empresas: Dedicadas fundamentalmente a la producción de tractores, en muchas ocasiones simultáneamente con la producción de vehículos, y ligados por lo general a firmas extranjeras. Estas empresas ocupan el 30% del total de la población activa que

ocupa el sector y representan aproximadamente un 60% de la cifra de ventas del sector.

b).- Pequeñas y medianas empresas: Encuadramos dentro de este grupo a aquellas firmas que cuentan con unas cifras de empleados comprendidas entre 50 y 150. Estas firmas se dedican fundamentalmente a la producción de motocultores e implementos agrícolas, así como a la fabricación y montaje de instalaciones agrícolas y/o ganaderas. Representan el 10,76% del total de las del sector y por lo general han desarrollado su propia tecnología.

c).- Empresas individuales y/o familiares: Considerando como tales aquellas que ocupan menos de 50 personas, las mismas constituyen el 78,46% del sector. Por lo general se trata de empresas individuales y/o familiares de tipo artesano, dedicadas a la producción de implementos agrícolas destinados a un mercado provincial, o a lo sumo regional. Suelen tener su propia tecnología, careciendo de la más mínima organización comercial. Subsisten gracias a la proximidad a sus clientes.

CUADRO I  
DIMENSION DEL SECTOR

T A M A Ñ O	Nº DE EMPRESAS	% S/Total	TAMAÑO MEDIO (Nº de personas)
MENOS DE 10 PERSONAS	13	20, - %	4
ENTRE 10 Y 30 PERSONAS	21	32,3 %	18
ENTRE 30 y 50 PERSONAS	16	24,6 %	37
ENTRE 50 y 100 PERSONAS	3	4,6 %	77
ENTRE 100 y 150 PERSONAS	4	6,2 %	130
MAS DE 150 PERSONAS	8	12,3 %	3.676
<b>T O T A L</b>	<b>65</b>	<b>100,0 %</b>	

Este cuadro muestra la dimensión del sector en términos de número de personas y número de empresas, así como el porcentaje de ventas que representa cada categoría.

## 1.2.- FORMA JURIDICA DE LAS EMPRESAS

De acuerdo con la forma jurídica de las empresas, el 53,84% de las firmas del sector reviste la forma de S.A. y el 33,84% poseen carácter individual y/o familiar, repartíendose el otro 12,32% entre S.L., S. Coop y S.R.C.

Esta clasificación varía considerablemente según analicemos uno o otro estrato del sector. En efecto las empresas de carácter individual y/o familiar representan el 92,30% de las que poseen menos de 10 empleados, el 50% de las que poseen menos de 30 empleados y el 36% de las que poseen menos de 50 empleados. Por el contrario las S.A. representan el 7,76% de las firmas que poseen menos de 10 empleados (normalmente empresas comerciales), el 17,64% de las que poseen menos de 30 empleados y el 40% de las que poseen menos de 50 empleados.

## 1.3.- LOCALIZACION REGIONAL

grupos:

Nuevamente podemos dividir al sector en tres grandes

- a) Grandes empresas: Localizadas principalmente en las zonas industriales del país: Cataluña, Madrid y Euzkadi.
- b) Pequeña y Mediana Empresa: A caballo entre las zonas industrializadas y los puntos donde se localizan los núcleos de la demanda, destacando como provincias más importantes: Zaragoza, Vizcaya, Barcelona, Lerida, Madrid, Palencia, Jaen, Huesca, Gerona, Guipuzcoa y Alava.

- c) Empresas Individuales y/o familiares: Situadas allá donde se genera la demanda, siendo por tanto este extracto el mas disperso a lo largo de toda la geografía agrícola del estado.

#### I.4.- INVERSION EXTRANJERA

Atendiendo al número de empresas, solamente el 11,3% de las firmas del sector son concesionarios de firmas extranjeras por lo que aparentemente no existe gran dependencia tecnológica y de capital de las firmas extranjeras. Sin embargo si analizamos el estrato compuesto por firmas con más de 150 empleados, el 75% de las mismas posee participación extranjera en su capital. La participación es más elevada cuanto mayor es el tamaño de la empresa, siendo por termino medio un 42,37% en cada empresa. Si ponderásemos estos porcentajes de acuerdo con el valor de los respectivos capitales, el porcentaje de participación extranjera en la totalidad del capital del extracto se situaría en torno al 81%, por lo que deducimos que el extracto de grandes empresas del sector se encuentra en manos del capital extranjero.

En el resto de los estratos que componen el sector, la participación extranjera es muy reducida, existiendo solamente alguna participación, generalmente de reducido valor relativo, entre las empresas de tipo medio y algunas participaciones mayoristas en firmas comerciales.

### II.- CANALES DE COMERCIALIZACION

#### II.-1.- MERCADO NACIONAL

Dentro del mercado nacional los canales de comercialización varían considerablemente en función del tamaño de la empresa:



- a).- Empresas de menos de 10 empleados: En general, carecen de concesionarios e incluso de representantes, realizando practicamente la totalidad de su cifra de negocios mediante venta directa. El mercado de estas empresas se halla localizado dentro de su propio entorno geográfico.
- b).- Empresas comprendidas entre 10 y 50 empleados: Se valen para sus ventas de dos tipos de intermediarios, los representantes y los concesionarios, teniendo mayor participación relativa los primeros.
- c).- Empresas comprendidas entre 50 y 150 empleados: Tambien utilizan indistintamente a los representantes y a los concesionarios, ocupando sin embargo estos últimos una mayor cota de la cifra de ventas.
- d).- Empresas de mas de 150 empleados: La venta en el mercado nacional se realiza casi exclusivamente a través de concesionarios.

## II.2.- EXPORTACIONES

Las exportaciones del sector, debido a la dificultad que la definición del mismo encierra y al hecho de existir dentro del mismo muchas empresas no dedicadas en exclusiva a la fabricación de maquinaria agrícola, no pueden tomarse mas que con caracter de aproximación.

No obstante, y basandonos en datos elaborados por el CEMA (Comité Européen des Groupements de Constructeurs du Machinisme Agricole) pueden considerarse las siguientes exportaciones durante

el período 1.974-78:

CUADRO II  
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MAQUINARIA AGRICOLA  
( 1.974 - 1.978 )

PRODUCTOS	1.974		1.975		1.976		1.977		1.978	
	UNID.	VALOR (MILES DE \$ USA)	UNID.	VALOR (MILES DE \$ USA)	UNID.	VALOR (MILES DE \$ USA)	UNID.	VALOR (MILES DE \$ USA)	UNID.	VALOR (MILES DE \$ USA)
-TRACTORES COMPLETOS	7.500	39.387	13.909	77.004	13.044	68.141	13.560	69.652	11.025	69.712
-MAQUINARIA AGRICOLA ACCS. Y PIEZAS	—	2.350	—	20.185	—	16.952	—	20.116	—	39.044
-MOTOCULTORES	—	—	450	130	—	87.686	—	99.779	—	111.303
TOTAL	7.500	40.737	14.359	97.349	13.044	174.777	13.560	190.547	11.025	220.059

FUENTE: CEMA y Elaboración Propia.

En 1.978, las exportaciones de maquinaria agrícola suponían el 0.77% del total de las exportaciones españolas.

Estas exportaciones pueden analizarse desde distintos ángulos, en función de cada uno de los criterios siguientes:

- a) Tamaño de la empresa: Las pequeñas empresas, de menos de 10 empleados, no realizan prácticamente ninguna exportación. Dentro del estrato de empresas cuya plantilla comprende entre 10 y 30 empleados, solamente el 23,8% realizaron alguna exportación durante 1.979, siendo el promedio de exportaciones de las que

lo hicieron de 4,8 millones de pesetas. Este porcentaje no varía apenas al pasar al estrato siguiente, empresas entre 30 y 50 empleados, entre las cuales solamente un 25% realizó alguna exportación, siendo el promedio de las que lo hicieron de 17,9 millones de pesetas. En el estrato siguiente, empresas cuya plantilla esta comprendida entre 50 y 100 empleados, es donde puede comenzarse a hablar de exportaciones, ya que el 100% de la muestra realizó alguna exportación durante 1.979, arrojando una cifra media de 100,3 millones de pesetas.

Así mismo el 100% de las firmas que cuentan entre 100 y 150 empleados, exportaron durante 1.979, siendo la media de las mismas de 58,5 millones de pesetas. Finalmente y analizando aquellas empresas que sobrepasan los 150 empleados, el 87,5% de las mismas realizó exportaciones durante 1.979, siendo la media de las que lo hicieron de 1.535 millones de pesetas. El espectacular incremento en la cifra media se debe practicamente a una sola firma, Motor Iberica, S.A., que por si sola supera los 7.000 millones de pesetas, suponiendo mas del 90% del total del sector.

Como resumen, vemos que las explotaciones del sector se centran en torno a las grandes firmas fabricantes de tractores, y más exactamente a Motor Iberica, S.A., coexistiendo paralelamente una creciente corriente exportadora entre las empresas cuya plantilla esta comprendida entre 50 y 150 empleados. En el resto de las empresas del sector practicamente no puede hablarse de exportaciones.

b) Productos: Por tipos de maquinarias, las exportaciones de tractores y motocultores representan el 64,92% del total del sector quedando solamente el 35,08 % restante para implementos agrícolas.

c) Países de Destino: Solamente 8 países, se repartían en 1.978 el 45,89% del total de las exportaciones españolas del sector. Estos países eran por orden de importancia los siguientes: Siria, Libia, Africa del Sur, Portugal, Francia, Cuba, Países Bajos y USA.

Las exportaciones de maquinaria agrícola a la CEE representan el 22,61% del sector, en tanto que este porcentaje se situaba en el 46,29% analizando el conjunto de las exportaciones españolas. Así pues, la incidencia de nuestras exportaciones de maquinaria agrícola en el mercado de la CEE es muy inferior al del conjunto de nuestras exportaciones.

d) Importancia relativa de la exportación: A continuación trataremos de conocer cual es la importancia de la exportación en relación con la cifra de negocios del sector. Para ello analizaremos en los distintos estratos utilizados anteriormente cual es la incidencia de la exportación.

Dentro del estrato integrado por firmas comprendidas entre 10 y 30 empleados, solamente el 23,8% exportaban, la cifra de exportación supone por termino medio un 5,7% de la cifra de ventas total de cada firma, de las que exportan. Este mismo indicador pasa a ser el 16% entre aquellas firmas comprendidas entre 30 y 50 empleados de los que unicamente el 25% exportaba.

En el estrato formado por empresas comprendidas entre 50 y 100 empleados, 100% exportadores, sus ventas al exterior venían a suponer por término medio un 36,7% de la cifra de negocios de cada empresa. Nuevamente vemos como la exportación empieza a poseer verdaderamente importancia a partir de este estrato.

En el estrato siguiente, firmas entre 100 y 150 empleados 100% de las mismas exportadores, este indicador baja para situarse en el 16,4%.

Finalmente, para aquellas empresas que poseen más de 150 empleados, de los que ya hemos dicho que el 87,5% de las mismas efectúa alguna exportación durante 1.979, la cifra de ventas al exterior venía a superar por término medio un 9,94% de la cifra total de ventas de cada empresa.

En consecuencia, podemos afirmar que el sector fabricante de maquinaria agrícola, a pesar de tener unas cifras de exportación nada despreciables, no es un sector netamente exportador, procediendo el mayor volumen de sus ventas al exterior de las grandes firmas 3 ó 4, a las que la exportación no le llega a suponer, por término medio, ni la décima parte de su mercado total. No obstante, al efectuar esta síntesis, no podemos pasar por alto la existencia de un estrato de empresas de tamaño medio (50 a 100 empleados), que con no ser muy elevadas sus exportaciones absolutas (tampoco despreciables), éstas suponen por término medio un tercio de la cifra de negocio de cada empresa, o dicho de otra forma, su supervivencia depende de la exportación.

### III.- CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS

Con objeto de conocer las características del sector, se analizan a continuación los distintos componentes de la cifra anual de negocios de cada firma. Se agrupan los resultados por estratos en función del tamaño de la empresa.

COMPONENTES	MENOS DE 10 EMPL.	10-30 EMPL.	30-50 EMPL.	50-100 EMPL.	100-150 EMPL.	MAS DE 150 EM.	SECTOR
MATERIAS PRIMAS	48,5	49,8	49,1	63,-	51,-	56,8	53,-
MANO DE OBRA	21,6	23,7	22,-	17,6	18,5	20,3	20,6
CARGAS FISCALES	5,-	3,5	5,2	4,-	4,7	1,7	4,1
AMORTIZACIONES	4,8	5,4	4,3	4,-	4,-	3,7	4,3
BENEFICIOS	19,-	7,9	12,1	3,5	12,2	5,-	9,9
VARIOS	1,1	9,7	7,3	8,-	9,6	12,5	8,1
T O T A L	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

FUENTE: ELABORACION PROPIA.

Vemos que no existen alteraciones sensibles en la composición relativa de la cifra de negocios, según sea el tamaño de la empresa. Por término medio el 53% de la cifra total de negocios de cada firma del sector es destinado a la compra de materias primas, el 20,6% al pago del personal empleado, el 9,9% se considera como beneficio neto, quedando un 16,5% repartido en diversos conceptos.

Pero analicemos mas detalladamente las características de los tres conceptos que poseen mayor importancia relativa:

III.1.- MATERIAS PRIMAS: Debido al elevado número de empresas que componen el sector y a la amplia gama de maquinas que, en la mayor parte de los casos, componen la línea de producción de cada empresa, nos ha sido imposible

hacer un estudio cuantitativo e incluso cualitativo de la totalidad de materias primas que entran a formar parte de la maquinaria agrícola. No obstante, y con objeto de obtener una aproximación, hemos averiguado cuales son las principales materias primas que entran a formar parte del producto final dentro del conjunto de maquinas, indagando ademas cual es el país suministrador.

Los resultados obtenidos vienen a señalar que la mayor parte de los componentes son comprados por el fabricante a proveedores nacionales, detectandose no obstante algunas importaciones.

Los principales productos, de los que el fabricante se abastece localmente, son los siguientes:

- Acero
- Aluminio
- Angulares
- Ballestas
- Brazos de Cultivador
- Chapa
- Cilindros
- Cojinetes a Bolas
- Decoletajo, Piezas de
- Discos
- Ejes
- Engranajes
- Forja Mecanizada
- Fundición Mecanizada
- Grupos Diferenciales
- Hierro
- Latón, Piezas de
- Llantas
- Madera
- Mangueras
- Material Electrico
- Motores
- Neumaticos
- Oxicorte, Piezas de
- Pintura
- Piñones y Cadenas
- Plastico
- Reductores
- Transmisión
- Tornillería

Por otra parte, hemos detectado en algunos fabricantes diversas importaciones de componentes, señalándose a continuación las principales y su país de origen:

- Arbol de Levas	FRANCIA
- Atadores	ALEMANIA
- Barra Estriada	ALEMANIA
- Bomba Hidraulica	ITALIA, FRANCIA, ALEMANIA
- Carcasa Dirección	FRANCIA
- Carcasa Embrague	ALEMANIA
- Colectoras	FRANCIA
- Correas Trapezoidales	BELGICA
- Elevadores Hidraulicos	ITALIA
- Orbitroles Dirección	DINAMARCA
- Motores Diesel	ITALIA
- Rodamientos	JAPON, FRANCIA, G.BRETAÑA
- Tambor de Embrague	ALEMANIA

### III.- 2.- MANO DE OBRA

Como hemos visto al estudiar la dimensión del sector el 20% de las firmas posee menos de 10 personas, el 76,9 % tiene menos de 50 personas y solamente un 12,3% posee mas de 150 personas constituyendo el concepto de mano de obra por término medio el 20,6% de la cifra de negocios de cada firma del sector.

Pero analicemos cual es la composición interna del concepto mano de obra. Para ello hemos clasificado el número de empleados de cada empresa de acuerdo a cinco categorías, haciendose el analisis separadamente por estratos. Los resultados se recogen en el cuadro siguiente:



COMPOSICION CUALITATIVA DE LA MANO DE OBRA  
EMPLEADA EN LA PRODUCCION DE MAQUINARIA AGRICOLA

CATEGORIAS	MENOS DE 10 EMPL.	10-30 EMPL.	30-50 EMPL.	50-100 EMPL.	100-150 EMPL.	MAS DE 150 EM.	SECTOR
TITULADOS SUPERIORES	5,55	1,42	1,04	1,53	1,74	3,63	3,44
TECNICOS ESPECIALIZADOS	9,26	4,28	4,36	4,62	7,73	12,59	11,97
PERSONAL ADMINISTRATIVO	18,52	9,72	11,67	13,85	10,76	14,48	14,21
PERSONAL PRODUCTIVO	66,67	79,72	77,36	72,31	77,28	66,98	67,88
COMERCIALES	---	4,86	5,57	7,69	2,49	2,32	2,50
T O T A L	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

FUENTE: ELABORACION PROPIA

Como puede verse, por termino medio, el 67,88% del personal empleado por cada empresa es personal productivo, el 14,21% personal administrativo, el 11,97% tecnicos especializados, el 3,44 % titulados superiores y el 2,50% personal comercial. Puede verse que esta composición no varía sensiblemente en función del tamaño de la empresa.

Por otra parte se ha de señalar que, según datos facilitados por ANFAMA, el 77,2% de la industria tiene menos de 50 obreros, y el 54,6% posee menos de 5 empleados administrativos. La organización de ventas no existe en un 15,6% de las empresas y un 40% posean una o dos personas en su organización comercial.

Finalmente podemos añadir, que a nivel de sector, se estima que la fabricación de maquinaria agrícola en España ocupa a unas 20.000 personas.

### III.3.- TECNOLOGIA

El 93% de las empresas del sector utiliza tecnología propia en sus procesos de fabricación, poseyendo el 49% su propio departamento de investigación.

Analizando estos resultados en función del tamaño de las empresas, los resultados se recogen en el cuadro siguiente.

CATEGORIAS	TECNOLOGIA PROPIA	TECNOLOGIA AJENA	DEPARTAMENTO DE INVESTIGACION
Menos de 10 Emp.	100 %	-----	-----
10-30 Empl.	100 %	-----	35 %
30-50 Empl.	94 %	6 %	60 %
50-100 Empl.	100 %	-----	100 %
100-150 Empl.	80 %	20 %	100 %
Mas de 150 Empl	75 %	25 %	87,5%

En cuanto a los procesos de producción, por término medio (sin ponderar con el volumen de ventas) el 33,98 % de la producción de cada empresa se realiza con caracter temporal, siendo el 66,02% lo producido en serie. Por tamaños de empresa, los resultados se recogen en el cuadro siguiente:

CATEGORIAS	PRODUCCION EN SERIE	PRODUCCION TEMPORAL
MENOS DE 10 EMPL.	58,33 %	41,67 %
10-30 EMPL.	46,95 %	53,05 %
30-50 EMPL.	70,13 %	29,87 %
50-100 EMPL.	78,33 %	21,67 %
100-150 EMPL.	98,-- %	2,-- %
MAS DE 150 EMPL.	95,-- %	5,-- %

Se observa que el porcentaje de producción en serie, es tanto mayor cuanto mayor es el tamaño de la empresa.

#### IV.- CARACTERISTICAS FINANCIERAS

Dada la diversidad de estructuras existentes dentro del sector, analizaremos este aspecto de acuerdo con el tamaño de la empresa. Ante la dificultad que supone, el obtener datos sobre estos temas, y mas aún datos fiables, haremos un, estudio cualitativo, incluyendo algunas cuantificaciones con caracter aproximado.

##### IV.- I. FUENTES DE FINANCIACION

a) Empresas de menos de 10 empleados: Normalmente no utilizan ningun tipo de financiación, estando la totalidad de su activo financiado con fondos propios.

- b) Empresas entre 10 y 30 empleados: Comienza a utilizarse financiación ajena. Dentro de este grupo. La media (no ponderada) de financiación ajena por empresa es del 23,33%, existiendo un 33,3% de empresas que no utilizan la financiación ajena y solamente un 16,66% cuya financiación rebasa la mitad de su activo. En ningún caso se rebasa el 70% de financiación ajena. Predomina la financiación a corto plazo.
- c) Empresas entre 30 y 50 empleados: La media (no ponderada) de financiación ajena en este grupo es el 17,15%. El 53,8% no recurren a la financiación ajena y solamente en un 7,6% de las empresas la financiación supera la mitad del activo. Predomina la financiación a corto plazo.
- d) Empresas entre 50 y 100: La media (no ponderada) de financiación ajena en este grupo es del 65%, recurriendo a esta financiación prácticamente la totalidad de las firmas. El 50 % de las empresas posee una financiación ajena superior a la mitad de su activo.
- e) Empresas entre 100 y 150 empleados: La media (no ponderada) de financiación ajena es del 18,66%, recurriendo a ella el 66,6% de las firmas. Predomina la financiación a corto plazo.
- f) Empresas de mas de 150 empleados: La totalidad de las firmas de este grupo recurren a la financiación ajena, siendo la media (no ponderada) el 48,33%. El 50% de las firmas que componen este grupo poseen una financiación ajena que supera a la mitad de su activo.

Finalmente, añadiremos que, salvo en el grupo formado por empresas de mas de 150 empleados, no existe practicamente financiación publica, ni extranjera.

IV. 2.- CAPITAL SOCIAL

El 60,7% de la industria tiene un capital invertido inferior a 30 millones de pesetas, siendo solamente un 12,1% los que poseen un capital superior a los 100 millones de pesetas.

CAPITAL	PORCENTAJE SECTORIAL
MENOS DE 5 MILLONES	13,- %
DE 5 A 10 MILLONES	17,3 %
DE 11 A 20 MILLONES	16,5 %
DE 21 A 30 MILLONES	13,9 %
DE 31 A 50 MILLONES	10,4 %
DE 51 A 100 MILLONES	10,4 %
DE 101 A 150 MILLONES	1,7 %
MAS DE 150 MILLONES	10,4 %
TOTAL	94,- %
NO CONTESTAN	6,- %

FUENTE: ANFAMA

IV. 3.- INVERSIONES

Analicemos las inversiones realizadas por las firmas del sector durante el ultimo quinquenio. Para ello, calcularemos, separadamente según la dimensión de las empresas, la inversión media por empresa. Los resultados se recogen en el cuadro siguiente.

	1.975	1.976	1.977	1.978	1.979
MENOS DE 10 EMP.	115.384	153.846	576.923	392.307	276.923
10 - 30 EMP.	1.547.619	1.071.428	1.452.380	623.809	504.761
30 - 50 EMP.	5.312.000	1.303.125	2.281.250	1.781.250	2.537.500
50 -100 EMP.	3.733.333	3.866.666	1.633.333	1.266.666	2.433.333
100-150 EMP.	14.975.000	17.000.000	28.000.000	26.925.000	43.250.000
MAS DE 150 EMP.	446.000.000	297.375.000	491.000.000	535.375.000	327.625.000

Como puede verse, por término medio se mantiene una tendencia creciente que culmina en 1.977, notándose a partir de ese año un importante descenso.

Dado que hemos tomado como indicativo la inversión media por empresa, dato que no refleja la realidad al existir, como hemos visto, gran diversidad de estructuras empresariales, analizamos a continuación con mayor detalle, las correspondientes a 1.979:

- Empresas de menos de 10 empleados: Solamente el 15,38 % de las empresas efectuaron, alguna inversión superando solo el 50 % el millón de pesetas y no alcanzando ninguna los tres millones.
- Empresas que poseen entre 10 y 30 empleados: El 28,57 % de las empresas llevaron a cabo alguna inversión, de las que solamente un 33 % superan el millón de pesetas y solamente un 16 % supera los cinco millones.
- Empresas que poseen entre 30 y 50 empleados: Las empresas que efectuaron alguna inversión representan el 62,5 % del estrato, superando solamente el 30 % de éstas la barrera de los cinco millones.
- Empresas que poseen entre 50 y 100: El 65 % de las firmas declaran haber efectuado alguna inversión durante 1.979, superando solamente el 50% de las mismas la barrera de los cinco millones.
- Empresas que poseen entre 100 y 150 empleados: El 75% de las mismas dice haber efectuado alguna inversión durante el pasado año, superando el 33% de éstas el techo de los cien millones de pesetas.
- Empresas de mas de 150 empleados: Solamente en este estrato se produce alguna inversión en la totalidad de la firmas que lo componen. No obstante se observa gran dis

persión en cuanto a sus valores absolutos con un mínimo detectado de cuatro millones y un máximo de 1.200 millones de pesetas. Solamente un 30 % superan el techo de los 50 millones de pesetas.

Se deduce, una gran dispersión en los valores absolutos, manteniéndose, como hemos dicho, una tendencia decreciente desde 1.977, y situándose en estos momentos, en valor absoluto, por debajo del nivel de 1.975 lo que equivale a afirmar que se mantienen unos niveles de inversión mínimos para el funcionamiento de las industrias.

#### V.- ESPECTATIVAS DE LOS FABRICANTES ESPAÑOLES REFERENTES A LA COMPETITIVIDAD DE NUESTRA INDUSTRIA ANTE LA ADHESION DE ESPAÑA A LA C E E

Hemos tratado de conocer cuales son las expectativas de nuestros fabricantes, referentes a su propia competitividad en el momento que nuestro país sea considerado miembro de pleno derecho de la C E E. Los resultados, analizando separadamente los principales factores, han sido los siguientes:

##### a) CALIDAD DEL PRODUCTO

La mayor parte de las empresas consultadas opinan que la maquinaria que ellos producen posee una calidad similar a la de los fabricantes comunitarios, por lo que en este punto se consideran perfectamente competitivos. No obstante, es preciso tener en cuenta, que aún manteniendo la misma calidad, existen grandes diferencias en cuanto a diseño, lo que en algún caso puede ser ventajoso para el fabricante español por existir una mayor adecuación a la demanda, pero que lamentablemente en un mayor porcentaje de ocasiones debe considerarse como perjudicial. Este hecho, se hace



particularmente patente, entre los fabricantes de tractores y motocultores.

b) PRECIO

Este factor se hace particularmente crítico, debido a la multitud de elementos que intervienen, en su contra, como son la elevada tasa de inflación, alta cotización de la peseta con respecto al dolar, series de producción reducidas, conflictividad laboral, etc. lo que hace que las empresas con una plantilla superior a 50 personas coincidan unánimemente en afirmar que sus precios no pueden en forma alguna competir con los de los fabricantes europeos, especialmente italianos.

Por el contrario las empresas con una plantilla inferior a 30 personas creen poder competir, debido sin duda a la ausencia de gastos generales. Estas empresas, cuyo porcentaje en número es muy elevado, representan una parte muy pequeña en cuanto a cifra de negocios, y posiblemente la integración en la C E E no les impedirá seguir manteniendo sus mercados locales.

c) CANALES DE DISTRIBUCION

La mayor parte de las empresas consultadas consideran que los fabricantes europeos poseen unos canales de distribución cualitativamente y cuantitativamente superiores a los nacionales, por lo que la competencia en este punto se presenta muy difícil.

d) FINANCIACION

A excepción de la pequeña empresa, menos de 50 empleados, los fabricantes españoles opinan que están en condiciones de competir en el aspecto financiación, siempre que él mismo se plantee a nivel empresarial. Por el contrario, cuanto intervienen financiaciones ajenas a la empresa (Bancos Internacionales, Ayudas

gubernamentales, etc), nuestros fabricantes se consideran totalmente desamparados. Este factor se hace particularmente patente en las operaciones con países en vías de desarrollo, generalmente con importantes planes de desarrollo en el sector agrícola y que como hemos visto constituyen uno de los principales destinos de las exportaciones del sector.

e) SERVICIO POST-VENTA

Llegados a este punto, la mayoría de las empresas consultadas están de acuerdo en que las condiciones de servicio post-venta son perfectamente competitivas, por lo que este factor no parece ser un problema, llegado el momento de la integración en la C E E.

Como resumen, los fabricantes españoles que sus ventas en el mercado disminuirán considerablemente, en tanto que sus exportaciones se mantendrán o a lo sumo sufrirán un ligero incremento, que en modo alguno compensará la pérdida del mercado interior, por lo que la adhesión de España a la C E E no es a su entender ninguna idea "atrayente". En caso de que sea una decisión irrevocable, consideran por término medio, que se precisan un mínimo de 8 años para poder prepararse al cambio.

## VI.- CREDITO AGRICOLA

Dentro del Crédito Oficial regulado por las leyes de presupuestos del Estado, está el Crédito Agrícola, que se aplica a financiar las mejoras de las explotaciones agrícolas, una de las cuales es la mecanización.

La concesión de esta modalidad de crédito, es competencia del Banco de Crédito Agrícola, siendo éste, un Banco Oficial con autonomía de funcionamiento.

El Crédito Agrícola para la compra de maquinaria agrícola es concedido, previa solicitud, directamente por el Banco para cantidades superiores a dos millones de pesetas y por las entidades colaboradoras en cantidades inferiores. Los créditos son concedidos directamente al agricultor, quedando la propia maquinaria como garantía de la devolución del mismo.

Para otorgar el Banco este crédito, que corresponde al 70% del valor de la máquina a 5 años y al tipo de interés oficial, es necesario:

1º) que el fabricante tenga reconocido por el Banco que sus máquinas son auxiliares.

2º) haber inscrito a nombre del comprador en la Delegación de Agricultura correspondiente, la compra de la máquina.

3º) solicitar de la entidad colaboradora o del Banco de Crédito Agrícola, el crédito correspondiente debidamente documentado.

El Crédito Agrícola se reconoce hasta ahora a las máquinas de fabricación nacional, para lo que es necesario justificar mediante certificado de la Delegación de Industria esta circunstancia de la máquina.

Puede reconocerse a las máquinas que tienen concesión del Ministerio de Industria de un plan de nacionalización, que suele exigir un 70% de piezas nacionales.

Asimismo, se concede a tractores de más de 90 C.V., a los de doble tracción que sean de importación (por no haber producción nacional) o las máquinas especiales que por no haber fabricación nacional sean de interés para la Agricultura.

Estas condiciones favorecen al fabricante nacional que sin ser el receptor del Crédito le permite vender y cobrar a corto plazo.

La firma de los acuerdos del GAT, tienen una disposición que impide a los firmantes y adheridos establecer barreras aduaneras financieras o de cualquier clase discriminatorias para estos países.

España está adherida al GAT, pero hasta ahora ha hecho caso omiso de este acuerdo, que en cierta forma puede hacerse demostrando la firma de acuerdos parciales, alargando plazos por razones de organización, adaptación o burocráticas.

La aceleración de puesta en vigor de estos acuerdos indudablemente discriminaría las ventajas de mercado hoy tiene la maquinaria nacional sobre la importación por un lado, pero además favorecería a la maquinaria de importación.

Por tratarse de un Crédito Oficial, además de estar financiado por el Crédito público nacional, sus fondos son limitados y la masa crediticia habría que repartirla sobre más máquinas lo que perjudicaría al agricultor que, o llegaría a un momento de agotamiento de fondo crediticio (de hecho está pasando ya en los últimos meses del año) o bien tendría que disminuir el % de financiación general.

Por ello, entendemos que durante el periodo de negociación debe mantenerse el Crédito Agrícola en las condiciones actuales.

VII.- NORMALIZACION

VII.- 1. INTRODUCCION

La normativa tecnica comprende un conjunto de informaciones ordenadas referentes a una pieza maquina, sistema o producto, relacionadas con cualquiera de los aspectos de éstas, ya sean de dimensiones, de calidad, de utilización o de ensayo, a condición de que exista un interés común de los implicados en el proceso de fabricación y/o utilización.

En el desarrollo de las normas ha de establecerse, claramente, lo que se pretende con las mismas y a que están dirigidos. El paso siguiente supone el establecimiento de otras normas antecedentes o complementarias junto con las definiciones, terminología y abreviaturas o símbolos según los cuales se definirá la norma tratada y, si fuera necesario la instrumentación y las especificaciones de la misma, necesarias para cualquier verificación y ensayo, dándose particular importancia a la precisión que se debe alcanzar en medidas y determinaciones. Seguidamente se desarrolla la norma en sus diferentes apartados o aspectos, finalizando con una aplicación si se considera necesaria y la correspondencia con otras normas nacionales o internacionales que tratan también el tema que se pretende normalizar.

En España, el organismo encargado de la normalización es el Instituto Nacional de Racionalización y Normalización (IRANOR), creado en 1.946 e incluido en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, que tiene como funciones, la elaboración y publicación de las normas nacionales (normas UNE), siendo además miembro activo y de pleno derecho de las organizaciones internacionales de normalización.

La estructura de este departamento abarca todas las ramas de la tecnología con cuatro secciones: Química, Mecánica y Construcción, Eléctrica y Bienes de Equipo y Agrícola y Varias.

En cada sección funciona una Comisión Técnica (CT) formada con una proporción equilibrada de miembros pertenecientes a fabricantes, consumidores, técnicos y representantes de la Administración, que dependen, jerárquicamente, de la dirección de IRANOR Y, funcionalmente del Departamento de Normalización, pero que actúan independientemente en el desarrollo de su misión.

Las Comisiones Técnicas deben redactar las Propuestas de Normas Técnicas que deberán pasar por un período de Información Pública antes de su publicación como norma UNE. Para elaborar una norma la iniciativa puede partir de cualquier persona, empresa u organismo interesado en el tema o bien de la Administración Pública o del propio IRANOR, cuando pretendan cubrir aspectos de interés nacional o correspondencia con normas de ámbito internacional.

En el plano internacional, las primeras reuniones preparatorias de normalización se llevaron a cabo en 1.919. En 1.926 se creó la Federación Internacional de Asociaciones Nacionales de Normalización (ISA) aprobada por 22 comités nacionales de normalización.

En 1.947 se creó la Organización Internacional de Normalización (ISO) que actualmente coordina la normalización mundial, mediante la coordinación de las Normas Nacionales, establecimiento de los principios que deben de orientar a los Comités en sus trabajos, y publicación de normas internacionales. La ISO posee en la actualidad 152 Comités Técnicos (CT) para diferentes ramas de la tecnología, subdivididos a su vez en Subcomités(SC) y Grupos de Trabajo(GT) cuando los temas tratados lo aconsejan.

VII.-2. NORMALIZACION PARA TRACTORES Y MAQUINARIA AGRICOLA Y FORESTAL.

La normalización en el medio agrícola se complica respecto a la normalización industrial por las características propias del sector: usuarios que han tenido que aprender por si solos a manejar y elegir sus máquinas y pequeños fabricantes que no pueden pagar un asesoramiento técnico orientador. La gran multiplicidad de máquinas y aperos acoplables e intercambiables en un mismo tractor pone de manifiesto la necesidad de un conjunto de normas, que permitan conseguir esta intercambiabilidad sin modificaciones en los elementos de fijación, o de trabajo, e independientemente del fabricante de procedencia de la máquina o del tractor.

Desde los comienzos de la actividad de la ISO se prestó gran importancia a la normalización en las máquinas agrícolas y para ellas se creó un Comité Técnico específico, el TC23, que tiene su reflejo nacional en la Comisión Técnica (CT) nº68, del IRANOR. Ambos comités se encargan de la normalización referente a Tractores y Máquinas Agrícolas y Forestales, uno en el ámbito internacional y el otro en el nacional. La representación española en el TC23 la ostentan miembros de la Comisión Técnica 68 según las directrices acordadas previamente, para cada tema en discusión, por el pleno de la CT o por el grupo de miembros a los que particularmente afecta.

La estructura internacional de la TC23 esta formada por una Secretaría General que coordina los trabajos y un número de subcomités, actualmente dieciocho, encargados cada uno de ellos de una rama específica de la técnica y dentro del cometido asignado al TC23. El número de los subcomités es flexible y se pueden crear nuevos o reducir los existentes de acuerdo con la evolución del programa de trabajo del TC23.

Los subcomités actualmente existentes, son los siguientes:

- SC 1 .- Terminología
- SC 2 .- Ensayos Comunes
- SC 3 .- Normas de Seguridad
- SC 4 .- Tractores
- SC 5 .- Maquinaria para trabajo del suelo
- SC 6 .- Maquinaria para tratamiento fitosanitario
- SC 7 .- Maquinaria de recolección
- SC 8 .- Maquinaria para viticultura y enología
- SC 9 .- Maquinaria para siembra y abonado
- SC 10 .- Frenos
- SC 11 .- Material para ganadería
- SC 12 .- Ruedas
- SC 13 .- Maquinaria para jardinería
- SC 14 .- Símbolos e instrucciones de mando
- SC 15 .- Maquinaria forestal
- SC 16 .- Maquinaria para olivicultura y elayotecnia
- SC 17 .- Maquinaria forestal de mano
- SC 18 .- Maquinaria y equipos de riego.

Cada subcomité tiene su propia Secretaría asignada a un país particularmente interesado en el tema que se encarga de distribuir los documentos para su comentario y discusión, recibir las votaciones de las propuestas, y convocar las reuniones de miembros para proceder a coordinar los trabajos de su atribución.

Los acuerdos de los Grupos de Trabajo, Subcomités y los del TC23 son adoptados por mayoría de votos y, siempre han de ser refrendados por el nivel superior al que adopta el acuerdo.

Cualquier nación que pertenezca a la organización ISO como "Comité Miembro" puede solicitar su inclusión en los Subcomités técnicos que intervienen en la elaboración de las normas.

Pasando al plano nacional, la Comisión Técnica nº68 (CT68) denominada "Tractores y Maquinaria Agrícola" es la encargada de la normalización en el campo que su denominación refleja. A ella tienen acceso cualquier fabricante y los usuarios o sus asociados a quines interese participar. Además de éstos hay representantes de



la Administración Pública y técnicos independientes que por su solvencia profesional puedan colaborar en la obtención de los objetivos que persigue la Normalización.

La Secretaria con domicilio en los locales de la Asociación Nacional de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (ANFAMA) recibe cuantas sugerencias quieran realizar los implicados en una propuesta de norma, bien directamente o dirigiéndose a ella a través del IRANOR. Asimismo admite las solicitudes de inscripción para los que deseen participar como miembros en la Comisión y establece las condiciones que deberán cumplir.

Los medios económicos con que cuentan proceden, por una parte, de subvenciones de la Administración y por otro de las aportaciones de sus miembros.

El IRANOR, tiene establecido que las Comisiones Técnicas han de autofinanciarse, ya que se considera que los implicados en el tema son los mas beneficiados en la Normalización.

La participación de los fabricantes en los trabajos de la CT 68 es reducida; solo los grandes participan con asiduidad. Algunos medianos y pequeños contribuyen económicamente pero no envían sus representantes de forma habitual, probablemente a causa de la diversidad de temas que hay que tratar y de los cuales unos pocos solamente les llegaron a afectar.

La Comisión propone al IRANOR el nombramiento del Presidente este, a su vez propone el del Secretario. Las reuniones son convocadas por el Presidente, dentro de una cierta periodicidad.

Asimismo, la CT 68 carece de miembros representantes de las asociaciones profesionales de usuarios agricultores que participan en sus trabajos, cosa que no sucede en otros países, e incluso en el nuestro, en otras Comisiones Técnicas. El contar con técnicos de organizaciones profesionales de agricultores llevaría un mejor equilibrio que actualmente se obtiene con la colaboración que pueden prestar técnicos independientes o de la Administración.

El cuadro siguiente recoge el conjunto de normas técnicas publicadas hasta el momento:

**NORMAS TECNICAS PUBLICADAS**

Entre las normas técnicas publicadas podemos hacer dos grupos: las que lo han sido ya como norma UNE y las que todavía lo están en forma de propuesta y pendientes de su definitiva aprobación.

UNE	Normas UNE	Correspondencia con otras normas técnicas
68001	Toma de fuerza, tipo 1 a 540 r/min, $\phi$ 35 mm	R 500
68002	Toma de fuerza, tipo 2 a 1.000 r/min, $\phi$ 35 mm	R 500
68006/II	Enganche de tres puntos. Terminología	R 730
/II	Enganche de tres puntos. Dispositivo de enganche	R 730
68008	Protección del conductor de tractores agrícolas	ASAE
68009	Instrucciones para la seguridad en los tractores y en la maquinaria agrícola	ASAE
68011	Pasadores de muelle de doble esnora	DIN 11024
68012	Pasadores de anilla	
68020	Toma de fuerza, tipo 3 a 1.000 r/min, $\phi$ 45 mm	R 500
68024	Cilindro hidráulico para accionamiento a distancia de aperos remolcados	ISO 2057
68036	Fuerza máxima para accionar los mandos	DIS 3778
68037	Anclajes para cinturones de seguridad	DIS 3778
68038	Uso de unidades SI en la industria agrícola	ISO 1000
68040	Cabinas. Método de ensayo de los sistemas de presurización	DIS 3737
68202	Cuerpos de arado. Nomenclatura	DIN 11118
68301	Cuchillas para segadoras	R 563
68302	Cosechadoras. Anchura de la barra de corte	R 1168
<b>PNE</b>	<b>Propuestas de normas</b>	
68007	Cabinas y bastidores de seguridad. Ensayos	DIS 3463
68010	Organos de mando	ISO 3789
68026/III	Discos planos de un bisel	DIS 4002/II
68042	Manuales de instrucciones y documentos técnicos	ISO 3600
68043	Cálculo de la velocidad máxima de avance	ISO 3965
68053	Brazos y rejas para cultivadores	DIS 5680
<b>Proy.</b>	<b>Proyectos de normas UNE</b>	
68003	Toma de fuerza y barra de enganche. Posición, espacio libre y protección	R 500
68005/II	Potencia hidráulica y capacidad de levantamiento	DIS 709/II
68006/III	Enganche de tres puntos, tipo 1N	DIS 720/II
68013	Pasadores de muelle	
68014	Enganche de remolque	
68015	Anillo de enganche de remolque	DIS 5652
68016	Vibraciones transmitidas globalmente al conductor	DIS 5008
68025	Punto de referencia del asiento	DIS 3462
68027	Tractores agrícolas categoría 1 y 2. Espacio libre para acoplamiento automático de aperos a los bulones del enganche de tres puntos	DIS 2332
68032/II	Maquinaria vitivinícola. Terminología	DIS 3835
68035	Medición del nivel sonoro en el puesto del conductor	3 N59
68041	Soporte para contrapesos delanteros	4 N103
68045	Símbolos para los mandos	DIS 3767.2
68046	Cabinas de seguridad. Medidas	DIS 4252
68047	Medidas del puesto del conductor sentado	DIS 4253
68048	Instalaciones para ordeño. Terminología	DIS 3918
68051/0	Maq. agrícola. Clasificación	DIS 3339/G.
/I	Maq. agrícola. Máquinas motrices	DIS 3339/I
/III	Maq. agrícola. Equipos para trabajar el suelo	DIS 3339/II
/IV	Maq. agrícola. Equipos para siembra y plantación	DIS 3339/IV
/V	Maq. agrícola. Equipos para aporte de nutrientes a las plantas	DIS 3339/V
68052	Cultivadores. Espacio libre y medidas	DIS 5678
68054	Pulverizadores. Roscas de acoplamiento	DIS 4102
68055	Boquillas para pulverizadores. Ensayos	DIS 5682/I
68056	Ejes cárdan para la toma de fuerza	DIS 5673
68057	Código para emparejar tractores con aperos traseros suspendidos	4 N189
68058	Tolvas. Altura de carga manual	DIS 5698
68059	Carga mecánica de productos a granel	DIS 5699
68203/II	Discos para arar. Clasificación y medidas	DIS 5679

Las normas técnicas españolas (normas UNE) se pueden adquirir dirigiéndose a:

IRANOR. C/Serrano, 150 - Madrid - 6

Las propuestas de norma PNE se difunden gratuitamente tanto por el IRANOR como por la CT 68.

Los proyectos de normas del PNE se solicitan a la Secretaría de la CT 68: Cea Bermúdez, 8-2.º MADRID-3

### VII.-3. LA NORMALIZACION COMO BARRERA PARA-ARANCELARIA

Una vez analizado el concepto de Normalización y los fines para el que fué creado, es necesario señalar que él mismo viene siendo utilizado por gran número de países con un objetivo distinto de aquel para el que fue pensado. En efecto, y ante la disminución (en el caso de la CEE, desaparición) de las barreras arancelarias que gravan la importación de mercancías, son muchos los países que, con objeto de proteger su industria, han sustituido la aplicación de aranceles elevados, por el establecimiento de una serie de barreras técnicas, concebidas única y exclusivamente para frenar las importaciones. Esto se consigue mediante la publicación de Normas que favorezcan a los fabricantes nacionales, exigiendo por otra parte severos exámenes y controles técnicos a aprobar por todos aquellos tipos de máquinas que se pretendan importar.

Mientras España no sea miembro de pleno derecho de la CEE, existe absoluta libertad para el establecimiento de barreras técnicas para el mercado interior.

Es urgente establecer estas barreras, pero al mismo tiempo ha de tenerse en cuenta que la redacción de las mismas exige un buen equipo técnico. Hasta el momento, solamente ANFAMA y AMFAC se ocupan de este asunto.

Por otra parte, de nada sirve establecer controles técnicos, si a continuación no se dispone de medios para comprobar el cumplimiento de los mismos, lo que hace que sea necesario contar urgentemente con una Estación de Ensayo de Maquinaria Agrícola.

SEGUNDA PARTE:

EL SECTOR DE MAQUINARIA AGRICOLA  
EN EUROPA.-

I.- ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

I.1- LA EVOLUCION RECIENTE

a.- La reducción en las tasas de crecimiento de la demanda.

A pesar de un sensible progreso en el consumo (15,5% en valor anual entre 1969 y 1978) se constata, para la mayoría de los países de la Comunidad, la reducción de las tasas de crecimiento de la demanda interior (producción + importaciones - exportaciones).

(cf. Anexo 0 calculado a partir de valores monetarios.)

Europa de los 9	TMVA(1) 1971-1973	TMVA(1) 1973-1977	TMVA(1) 1975-1978
Consumo interior	+ 29,5%	+ 20,8%	+ 13,0%

La evolución, sin embargo, no es convergente desde el doble punto de vista: - de los países.

- de los productos.

• Evolución de la demanda por países.

Italia todavía goza, gracias a la macanización de Mezzogiorno, de un periodo de crecimiento dinámico.

(cf. Anexos I al IV calculado a partir de valores monetarios).

PAISES	TMVA 1969 -1973	TMVA 1973-1978
FRANCIA	+ 13,2%	+ 11,2%
GRAN BRETAÑA	+ 21,5%	+ 10,2%
R.F.A.	+ 10,2%	+ 17,9%
ITALIA	+ 16,9%	+ 23,2%

(1) TMVA: Tasa media de variación anual.

•Evolución por productos.

Si las máquinas agrícolas sufren una simple reducción, la producción de tractores acusa una disminución en volumen mientras que el sector de los motocultores conoce un periodo de crecimiento dinámico ligado al desarrollo del mercado de la "agricultura de recreo". (cf. Anexo O).

Las causas de esta evolución pueden ser buscadas en:

- el alto grado de mecanización alcanzado por numerosas explotaciones.
- la utilización colectiva de la maquinaria.
- la reducción de los beneficios disponibles por los agricultores.

La amplitud de estos cambios a pesar de todo, puede estar camuflada por las variaciones cíclicas (la recesión de 1971) que afectan a la evolución de la demanda y que se deben esencialmente:

- a las variaciones climáticas.
- a la política gubernamental, sobre todo la política de créditos.

La estabilización de la tasa de crecimiento del mercado va acompañada de una creciente sofisticación de los productos ofrecidos (se acentúan la potencia y el confort) y la búsqueda de nuevos acabados.

B.- La intensificación de los intercambios y la evolución de su reparto

Paralelamente a la evolución de la demanda, el progreso de los intercambios tiene una tendencia a reducirse en el periodo 1969-1978, pero de una forma menos acentuada. En cualquier caso, se constata un mayor crecimiento en los intercambios que en la producción. Es así como la tasa de exportación ha aumentado sensiblemente durante el periodo considerado.

(cf. Anexos I al IV)

TASA DE EXPORTACION	1969	1973	1978
FRANCIA	22%	21%	27%
R.F.A.	34%	43%	45%
ITALIA	36%	35%	39%
GRAN BRETAÑA	66%	58%	68%

La intensificación de los intercambios se debe fundamentalmente al crecimiento del comercio intracomunitario.

Esta evolución es debida a la estrategia que en Europa siguen las empresas del sector, tendente a la especialización geográfica de sus unidades de producción (por ej. MASSEY FERGUSON) (ver Anexo O, cuadro d).

Paralelamente también queda de manifiesto una disminución en el valor absoluto de las exportaciones destinadas a los países desarrollados y también a los países en vias de desarrollo (cf. Anexo O cuadro d).

Finalmente, la penetración de productos ajenos a la Comunidad esencialmente está limitada a los motocultores (japoneses) y solo a ciertos países (Francia). Desde este punto de vista, la presión de la concurrencia parece estabilizarse como lo atestigua la evolución de la tasa de penetración de los motocultores japoneses en Francia (cf. Anexo I cuadro d).

c. - La evolución cíclica de la producción.

Esta evolución ha seguido una progresión media, comparable a la de la demanda (TMVA - 15% en valor entre 1969 y 1978 (\*)).

La evolución del nivel de la producción está, sin embargo, más directamente afectado por la variaciones cíclicas y por la estrategia de las firmas.

en%	TMVA 1969-71	TMVA 1971-73	TMVA 1973-75	TMVA 1975-78	TMVA 1969-78
PRODUCCION	+2,8%	+24,3%	+28,5%	+10,2%	+15,1%

(calculado a partir de cifras en valor)

(\*) TMVA: Tasa media de variación anual.

El análisis por países nos muestra la mayor o menor vulnerabilidad de los productores ante la evolución de la demanda:

Así mismo, mientras que Alemania ha podido mantener su nivel de actividad gracias al desarrollo de sus exportaciones y de sus redes de distribución, las producciones francesa e inglesa de tractores han entrado en una fase de recesión (-1% de media anual entre 1969 y 1978 para Francia y -4% de media anual para Gran Bretaña). La diversidad de estas situaciones coyunturales es debida a las diferencias que actualmente se observan en la competitividad de las empresas europeas.

### I.2.- LA SITUACION ACTUAL.

Esta puede apreciarse desde un triple punto de vista:

- Lugar relativo de la industria europea en el mundo.
- El original carácter de sus estructuras.
- Los logros obtenidos por sus empresas.

#### a.- Lugar en la producción mundial.

(cf. Anexo 0 - cuadro a)

- La Alemania Federal es el principal productor europeo realizando el 30% de las exportaciones y de las "novedades". Se encuentra colocada directamente detrás de los Estados Unidos y delante de Japón. Cuatro países (R.F.A., Francia, Reino Unido, e Italia), aseguran el 80% de la producción Europea (cifras 1977).
- La evolución de la actividad parece mas favorable en Europa que en el resto del mundo: en 1976, Europa aseguró el 43% de las exportaciones mundiales, y en 1977 el 46% (fuente ONU).

#### b.- Lo específico de las estructuras de producción.

La especialización regional y la rigidez del comportamiento de los consumidores aseguran a los productores una cierta estabilidad del mercado.



- La especialización regional:

La necesidad de adaptar los productos al tamaño de las explotaciones determina la vocación esencialmente regional de los fabricantes: los tractores de grandes potencias (200 CV y más) se reservan para el mercado americano y, por tanto, se fabrican allí; los tractores de baja potencias medias, en Europa. Los P.V.D.\* requieren el uso de tractores de baja potencia (25 CV).

- La rigidez del comportamiento de los consumidores.

La importancia del número de usuarios y lo específico de sus necesidades imponen la puesta en práctica de unas estructuras comerciales muy pesadas, encargadas de asegurar no solamente la venta, sino también el mantenimiento de los productos y la información a los consumidores. De aquí viene la fidelidad de éstos, que acuden al mismo fabricante para el conjunto de sus necesidades.

Pero estos factores, a pesar de garantizar el mercado, constituyen un elemento de rigidez en su evolución y en su adaptación a la competencia internacional.

c.- Competitividad de los fabricantes europeos.

La situación, desde este punto de vista, no es homogénea. Puede ser analizada: - por países

- por Empresas.

- Por países, ante todo, parece que la situación deficitaria de ciertos países (por ejem. Francia en la que la tasa de cobertura fué, en 1978, del 57%) está ligada, al menos para ciertos productos, a mercados de exportación muy limitados geográficamente y a una cierta dispersión de las estructuras. Los buenos logros realizados por otros productores (R.F.A.) en los mercados de exportación, atestiguan su competitividad y su agresividad comercial.

- Por Empresas, (cf. Anexo O - cuadro f). La comparación de las tasas de aprovechamiento y de la productividad del trabajo de las principa-

---

\* P.V.D.: Países en vías de desarrollo.

les empresas mundiales demuestra:

- La competitividad de los productores europeos (FIAT, ALFA LAVAL).
- La vulnerabilidad de los constructores norteamericanos, muy diversificados geográficamente - como MASSEY FERGUSON -.

Por el contrario, JOHN DEERE, con mas experiencia en el mercado americano y menos disperso geográficamente, obtiene mejores resultados.

- La presencia japonesa, actualmente reducida, finalmente constituye una amenaza en la medida en que sus logros son superiores a los de sus competidores.

En definitiva, y a pesar de una reciente recesión, la industria europea registra unos buenos resultados en los campos de los intercambios y de la producción.

¿Sabrán las empresas poner en práctica las estrategias de adaptación necesarias y evitar que la reducción del crecimiento no se convierta en recesión?

## II.- PERSPECTIVAS DE EVOLUCION

La modificación de la estructura y la repartición espacial de la demanda constituyen algunos de los inconvenientes a los que la industria deberá adaptarse (A). La amplitud de esta evolución se verá afectada por algunos factores estructurales que la harán mas vulnerable (B).

### II.1. LAS CONTRACCIONES

#### a) La modificación de la estructura de los mercados.

Se puede razonablemente pensar que la evolución que actualmente se da proseguirá, y, que en el futuro se asistirá a:

- Una estabilización del mercado de los tractores y de la maquinaria para la recolección.
- Un desarrollo sostenido de la demanda de motocultores.

Desde este punto de vista, las estrategias a seguir para poder mantener el mismo nivel de actividad habrán de tener en cuenta los siguientes elementos:

- El desarrollo del mercado de la renovación de material podrá retrasarse sobre todo a causa del aumento de la vida media del material.
- El aumento de la potencia y del confort de los vehículos no es más que un paliativo y probablemente no aumentará más. En efecto, la potencia de los tractores ha aumentado en Francia a más del triple, mientras que el tamaño medio de las explotaciones está lejos de haber evolucionado en las mismas proporciones, llevando, en último término, a una subutilización del material. Desde este punto de vista, el caso de Francia puede hacerse extensivo a otros países..

Por tanto será necesario que los industriales, para mantener su actividad, recurran a una estrategia de diversificación, sobre todo en:

- La búsqueda de nuevos productos: la innovación será un elemento determinante en la adaptación de las estructuras.
- El desarrollo de nuevos mercados: de este modo se podría llegar a un incremento de la competencia.

b) El incremento de la competencia.

El desarrollo de las exportaciones a los P.V.D. - actualmente en retroceso - dependerá:

- de la facilidad de adaptación de los fabricantes europeos a las necesidades específicas de estos mercados (sobre todo de tractores de poca potencia).
- de las demandas a los otros países desarrollados. Su presencia, sobre todo la americana, ya es importante en estos mercados.

(en millones de dolares)

EXPORTACIONES (con destino a)	USA 1.977	JAPON 1.977	RFA 1.977	ITALIA 1.977
P.V.D.	831	237	238	189
C.E.G.	248	87	912	368
OTROS	792	192	137	30
TOTAL	1.971	516	1.287	587

Fuente: ONU

Por otra parte los buenos beneficios logrados por estas empresas -sobre todo japonesas- constituyen otros tantos frenos para la penetración europea:

- de la capacidad de los P.V.D. para asegurar por medio de una producción local la satisfacción de sus necesidades. La realización de esta producción será tanto más larga cuanto que precisa de la instalación de otra infraestructura (distribución, mantenimiento-reparaciones, información).

Pero la industria europea no podrá superar sus déficits con respecto a su competencia mas que cuando haya resuelto cierto número de inconvenientes internos.

## II.2. LOS FACTORES DE LA VULNERABILIDAD

Mientras la pequeña empresa está mejor adaptada para la fabricación de pequeñas series, la gran empresa no tiene competencia posible en el caso de las producciones standarizadas (por ejemplo, los tractores y las máquinas para la recolección). Desde esta punto de vista, asistimos a un fenómeno, mas o menos marcado según los países, de concentración; al margen del caso de los tractores cuya estructura es óptima, en general no hacen falta mas que de 2 a 5 fábricas para atender la demanda del 50 al 80% de un producto particular, como distribuidores de semilla y grano, pulverizadores, etc. Parece bastante acertado completar las informaciones actualmente disponibles con el fin de apreciar si la relativa dispersión de las estructuras de ciertos países (Francia, Italia) es debido el grado de concentración insuficiente que a la gran variedad de los materiales y al caracter limitado de su producción.

La relación inversiones/cifra de negocios tiene una tendencia a decrecer, durante el periodo considerado, en el conjunto de los países europeos. Así en Francia para del 4,5% en 1969 al 2% en 1976 (cf. Anexo 0). Por otra parte, el nivel de inversiones aparece tanto mas débil cuanto mayor sea la empresa, cosa que sorprende en la medida en que las grandes empresas agrupan a los fabricantes de tractores-fabricación donde el factor capital es el más importante.

Efectivos	Inversiones/VAB (*)
De 6 a 9 asalariados	0,15
De 100 a 199 "	0,11
1.000 y más	0,07

Fuente: DAFSA (cifras 1972)

(\*) Valor anadido bruto

Podemos preguntarnos razonablemente, si esta disminución relativa de la inversión, que coincide con la reciente reducción de la actividad, a la larga no constituirá factor de vulnerabilidad.

III.- CONCLUSION

La situación particularmente favorable que ha beneficiado al sector desde después de la II Guerra Mundial es debida a la unión de diversos factores:

- crecimiento dinámico de la demanda.
- la existencia de un mercado protegido de la penetración extranjera por lo específico de sus productos y de sus estructuras.

La desaparición del primero de estos factores entraña, en los países en los que ya se tiene la experiencia (como A.F.A. que desde 1965 tiene saturado su mercado), un importante cambio conseguido en sus sistemas de producción y el mantenimiento de la actividad gracias al desarrollo de las exportaciones.

La generalización de este fenómeno de saturación para el conjunto de los países de la Comunidad Europea deja presagiar una adaptación más delicada sobre todo por el aumento de la competencia y de la diversidad de situaciones coyunturales.

ANEXO: CUADROS ESTADISTICOS

- a) evolución de la producción y de los intercambios.
- b) evolución del parque de tractores en Europa.
- c) evolución comparada de los tractores, motocultores y maquinaria agrícola.
- d) evolución de la repartición de las importaciones y las exportaciones.
- e) relación de los principales países productores.
- f) cifras alcanzadas por las empresas más importantes del Sector.

--o-o-o-o-o-o-o-o-o--

a) EVOLUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS INTERCAMBIOS

(tractores + motocultores + máquinas agrícolas.

en \$ 000	1969	1971	1973	1975	1978	TMVA (1) 1969-78
Producción(A)	2.522.501	2.667.082	4.121.856	6.706.897	8.964.262	+15,1%
Importación(B)	546.713	546.658	1.086.117	1.541.786	2.431.968	+18 %
Export. (C)	1.064.484	1.143.652	1.735.632	3.178.811	4.090.938	+16,1%
Consumo interior	2.004.730	2.070.080	3.472.341	5.069.872	7.305.292	+15,5%
Tasa de Cobertura	195%	209%	160%	205%	168%	
Tasa de penetración	27%	28%	31%	30%	33%	

Fuente: CEMA

en % de variación media anual.

(en %)	TMVA 1969-71	TMVA 1971-73	TMVA 1973-75	TMVA 1975-78
Producción	+ 2,8%	24,3%	+28,5%	+10,2%
Consumo Interior	+ 1,6%	+29,5%	+20,8%	+13,0%

TMVA: Tasa media de variación anual.



b) EVOLUCION DEL PARQUE DE TRACTORES EN EUROPA

EN MILES DE UNIDADES	1969	1973	1977	TMVA 1969-73	TMVA 1973-77
R.F.A.	1.339,7	1.418,1	1.459,7	+ 1,4%	+ 0,7%
FRANCIA	1.205,0	1.330,0	1.345,0	+ 2,5%	+ 0,3%
ITALIA (*)	584,2	742,8	865,7	+ 6,2%	+ 5,2%
INGLATERRA	351,8	465,0	496,9	+ 7,2%	+ 1,7%

(\*) cifras 1976  
Fuente: FAO

c) EVOLUCION COMPARADA DE TRACTORES, MOTOCULTORES Y MAQUINAS AGRICOLAS

1. Tractores

en unidades	1969	1971	1973	1978	TMVA 1969-78
Producción (A)	424.970	358.545	387.829	391.020	(0,9%)
Importacion.(B)	100.926	79.500	112.049	110.549	+ 1,0%
Export. (C)	229.677	203.376	236.598	226.383	(0,2%)
Consumo interior (A) + (B) - (C)	296.219	234.669	263.280	275.186	(0,8%)

Fuente: CEMA

La evolución del consumo interior, apreciada al nivel de cada país, es, desde este punto de vista, convergente:

(1) Tasa media de variación anual (cifras anexos 1 a4)

demanda interior	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA (1) 1969-78
Francia	+ 0,1 %	(4,1%)	(2,3%)
R.F.A.	(5,0%)	+ 1,4 %	(1,9%)
Italia	(9,1%)	+ 8,0 %	-
Inglaterra	(10,3%)	(1,3%)	(5,4%)

2. Motocultores

(en cifras)	1969	1971	1973	1978	TMVA 1969-78
Producción	228.601	201.864	224.033	363.856	+ 5,3
Importaciones	99.662	66.241	70.264	158.585	+ 5,3
Exportaciones	64.355	52.205	69.676	130.111	+ 8,1
Consumo interior	263.908	215.900	224.621	392.330	+ 4,5

Fuente: CEMA

3. Maquinaria agrícola.

(\$ 000)	1969	1973	1978	TMVA 1967-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
Producción	1.394.883	2.516.481	5.045.332	+ 5,7%	+14,5%	+ 15,4%
Import.	327.499	684.343	1.572.936	+20,2%	+18,1%	+ 19,0%
Export.	505.615	888.172	2.143.507	+18,1%	+19,3%	+ 17,4%
Consumo interior	1.216.767	2.312.652	4.474.761	+17,4%	+14,1%	+ 15,6%

Fuente: CEMA

d) EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION DE LAS IMPORTACIONES Y LAS EXPORTACIONES

(Tractores y motocultores solamente)

Importaciones (Origenes)	1975 en %	1978 en %	TMVA 1975-1978
CEE	51,7	55,3	9,0
Otros países de la OCDE	39,1	38,4	6,0
Otros	9,2	6,3	(5,0)
TOTAL	100 %	100 %	6,7%

Exportaciones (destinos)	1975 (en %)	1978 (en %)	TMVA 1975 -78 (en %)
CEE	35,8	41,3	1,0
Otros países de la OCDE	41,6	37,7	(6,7)
Otros países (PVD)	22,6	20,9	(5,9)
TOTAL	100 %	100 %	(3,6) %

(Cálculos a partir de Nimexa - cifras en volumen.)

e) LISTA DE LOS PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES  
(países del COMECON excluidos)

(situación 1977)

(en millones de \$)

1. U.S.A.	7.828
2. R.F.A.	2.999
3. JAPON	2.090
4. INGLATERRA	2.063
5. ITALIA	1.900
6. FRANCIA	1.617

Fuente: DAFSA

f) CIFRAS ALCANZADAS POR LAS EMPRESAS MAS IMPORTANTES DEL SECTOR

1. Lista de las principales empresas

EMPRESAS	PAIS	C.N. G.I. (1)	Beneficio neto	Número de trabajadores
		en millones	\$	
1. INTERNATIONAL HARVESTER	U.S.A.	6.664	186	95.450
2. JOHN DEERE	U.S.A.	4.154	265	59.208
3. MASSEY FERGUSON	CANADA	2.805	33	67.151
4. KUBOTA (*) (*)	JAPON	1.812	73	18.800
5. KHD (*)	ALEMANIA	1.533	20	27.566

(\*) Cifras 1977

Fuente: FORTUNE 1978

(1) C.N.S.I.: CIFRA DE NEGOCIOS SIN IMPUESTOS

2. Ratios Financieros

EMPRESAS	Tasa de beneficio en% (1)	Productividad del trabajo en % (2)
JONH DEERE	6,4 %	70.160
KUBOTO (*)	4 %	96.380
ALFA LAVAL	4 %	50.640
FIAT TRATTORI (*)	4 %	(a) -
INTERNATIONAL HARVESTER(+)	2,8 %	69.820
MASSEY FERGUSON	1 %	41.770
KHD. (*)	1 %	55.610

(\*) Cifras 1977

(a) Informacion no disponible

(1) Beneficios netos/cifras de negocios sin impuestos

(2) Cifra de negocios sin impuestos/número de empleados

3. Evolución de las inversiones (Ratio de inversiones/C.N.S.I.)

<u>Inversiones</u> C.N.	1969	1973	1976
R.F.A.	3,3 %	2,8%	2,9% (a)
FRANCIA	4,5%	2,6%	2,0% (b)
INGLATERRA	4,3%	3,2%	3,2% (c)(+)
ITALIA	2,2%	5,0%	3,4% (d)

(\*) Cifras 1970

(+) Cifras 1975

(a) Fuente: EUROSTAT y ESTADISTICAS BUNDESAMT

(b) " : SGCTMA Y EUROSTAT

(c) " : EUROSTAT Y BUSINESS MONITOR

(d) " : EUROSTAT Y ISTAT.

TERCERA PARTE;  
ANALISIS POR PAISES  
DE LA COMPETENCIA

I.- FRANCIA

I.-1. LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRICOLA

La industria de maquinaria agrícola, con un volumen de negocios de 8.000 millones de francos, de los que un 38 % está destinado a la exportación, ocupa directamente a 41.000 personas y posee una producción anual próxima a los 600.000 Tn.

Francia ocupa, en cuanto a la producción de tractores y máquinas agrícolas, el 5º puesto, inmediatamente después de la URSS USA, Alemania(R.F.) y Gran Bretaña. En cuanto al de tractores, ocupa el 6º puesto mundial después de la URSS y USA.

A continuación incluimos las cifras de producción para

1.977:

• Tractores agrícolas de diferentes tipos..	60.400 unidades
• Elementos para tractores y accesorios de montaje para exportación .....	59.000 tonel. (1)
• Motocultores y motoazadas .....	102.000 unidades
• Otras máquinas agrícolas .....	400.000 toneladas
entre las cuales citamos :	
— Equipo para cultivo del suelo .....	84.000 toneladas
— Equipo de siembra, plantación y fertilización .....	45.000 toneladas
— Equipo de recolección, incluidas las cosechadoras de cereales .....	99 000 toneladas
— Equipo de selección y acondicionamiento después de la cosecha.....	22.300 toneladas
— Equipo de cría ganadera .....	26 800 toneladas
— Equipo de vinificación .....	4.600 toneladas
— Equipo de mantenimiento y transporte	79.000 toneladas

Entre los materiales que se pueden citar — además de los tractores y motocultores — las cifras de producción correspondientes al año 1977 son :

— Arados de diversos tipos .....	167.500 unidades
— Sembradoras de todo tipo .....	60.000 unidades
— Distribuidores de abonos sólidos y líquidos .....	17.000 unidades
— Pulverizadores portátiles sin motor..	209.000 unidades
— Pulverizadores de motor accionados por la toma de fuerza .....	22.600 unidades
— Segadoras .....	25.400 unidades
— Timos de diferente presión..	28.200 unidades
— Cargadores suspendidos .....	10.300 unidades
— Remolques semisuspendidos o de arrastre .....	17.100 unidades

I.2.- LA PRODUCCION

A) TRACTORES

La producción de tractores, durante el último quinquenio, ha sido la siguiente:

PRODUCCION DE TRACTORES (unidades)  
(1.975-79)

AÑOS	TRACTORES DE RUEDAS	TRACTORES DE CADENA	TOTAL
1.975	55.810	93	55.903
1.976	64.463	69	64.532
1.977	60.310	87	60.397
1.978	48.050	41	48.091
1.979	46.465	15	46.480

Esta producción se reparte por potencias de acuerdo con el cuadro siguiente (no se incluyen los tractores por debajo de 24 C.V. )

POTENCIAS	AÑOS				
	1.975	1.976	1.977	1.978	1.979
24 a 34 C.V.	1,3	0,8	0,6	0,6	0,5
34 a 65 C.V.	30,4	28,2	24,0	20,9	19,2
50 a 65 C.V.	35,0	41,1	33,2	32,6	33,1
65 a 80 C.V.	23,6	21,8	32,5	30,2	31,0
80 a 100 C.V	8,4	7,4	8,5	13,5	12,8
Mas de 100 C.V	1,3	1,5	1,2	2,2	3,4
T O T A L	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Sigma



Todo parece indicar una tendencia hacia el incremento en la potencia media de la producción de tractores.

B) MOTOCULTORES Y MOTOAZADAS

La evolución de la producción ha sido la siguiente:

AÑOS	UNIDADES
1.975	84.716
1.976	102.159
1.977	101.071
1.978	116.050
1.979	110.600

Fuente: Sygma

C) MAQUINAS AGRICOLAS

Para estudiar la evolución de la producción de maquinas agrícolas se analiza ésta en función del número de toneladas producidas:

AÑOS	PRODUCCION (en miles de Tn)
1.975	453
1.976	429
1.977	399
1.978	427
1.979	412

A continuación se indica la evolución, en unidades, de algunos tipos de máquinas:

TIPO DE MAQUINA	PRODUCCION EN UNIDADES					
	1.974	1.975	1.976	1.977	1.978	1.979
- ARADOS	67.500	56.790	44.342	40.396	37.216	40.000
- SEMBRADORAS EN LINEA	14.653	16.659	17.395	14.192	12.254	11.600
- ABONADORAS	16.808	15.247	16.770	17.362	17.008	17.200
- PULVERIZADORES DE MOCHILA	112.736	120.392	124.330	209.306	187.241	253.700
- PULVERIZADORES A MOTOR	35.316	29.291	27.790	22.630	26.704	25.400
- SEGADORAS	26.866	21.843	23.982	23.487	25.556	23.400
- COSECHADORAS	7.563	5.258	4.199	3.653	3.390	3.031
- REMOLQUES	20.918	18.657	16.061	17.068	17.874	17.500
- MAQUINAS DE VENDIMIAR	132	81	166	162	172	300

I.-3. EXPORTACIONES

El cuadro siguiente recoge las exportaciones francesas de maquinaria agrícola, en toneladas y millones de francos, haciendo distinción de los destinados a los demás países de la C.E.E.

MATÉRIELS	Tonnes			Millions de francs		
	1978	1979	Variation en %	1978	1979	Variation en %
<b>I - A destination de la CEE :</b>						
Tracteurs .....	43 451	39 724	- 8,6	711,7	628,9	- 3,2
Autres matériels.....	57 111	58 189	+ 1,9	822,3	913,7	+11,1
<b>Total :</b>	<b>100 562</b>	<b>97 912</b>	<b>- 2,6</b>	<b>1 534,0</b>	<b>1 602,6</b>	<b>+ 4,5</b>
<b>soit :</b>	<b>63,2 %</b>	<b>61,3 %</b>	<b>-</b>	<b>59,8 %</b>	<b>59,4 %</b>	<b>-</b>
<b>II - A destination des autres pays :</b>						
Tracteurs .....	15 380	12 956	- 15,8	255,9	234,6	- 8,3
Autres matériels.....	43 098	42 885	+ 13,4	777,1	858,7	+10,5
<b>Total :</b>	<b>58 478</b>	<b>61 841</b>	<b>+ 5,8</b>	<b>1 033,0</b>	<b>1 093,3</b>	<b>+ 5,8</b>
<b>soit :</b>	<b>36,8 %</b>	<b>38,7 %</b>	<b>-</b>	<b>40,2 %</b>	<b>40,6 %</b>	<b>-</b>
<b>III - Exportations totales :</b>						
Tracteurs .....	58 831	52 680	- 10,5	967,6	923,5	- 4,6
Autres matériels.....	100 209	107 073	+ 6,8	1 599,4	1 772,4	+10,8
<b>Total :</b>	<b>159 040</b>	<b>159 753</b>	<b>+ 0,4</b>	<b>2 567,0</b>	<b>2 695,9</b>	<b>+ 5,0</b>
<b>soit :</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0 %</b>	<b>-</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>-</b>

(1) Pour des raisons de différences de nomenclatures statistiques et de décalage dans le temps, les chiffres déclarés par les constructeurs ne correspondent pas à la somme des statistiques douanières et des collections.

El cuadro siguiente recoge las exportaciones de los principales tipos de máquinas:

MATERIELS	N ou T (1)	Exportations totales			dont : vers la C.E.E.		
		1978	1979	Variation en %	1978	1979	Variation en %
Tracteurs.....	N	20 592	17 164	-16,6	14 903	12 449	-16,5
Motoculteurs, motorisés	N	8 286	7 540	- 9,0	6 159	6 104	- 0,9
Charrues à socs et à disques.....	T	3 480	6 961	+71,3	1 400	1 131	-19,2
Appareils à disques (sauf charrues).....	T	2 101	3 132	+49,1	1 486	1 448	- 2,6
Cultivateurs, houes, herbes, etc. ....	T						
Semoirs, plantoirs, repiqueurs.....	T	2 730	2 693	- 1,4	1 840	1 499	+22,7
Epardeurs et distribu- teurs d'engrais.....	T	3 137	3 462	+10,4	2 027	2 481	+22,4
Tarares et machines similaires.....	T	428	716	+67,3	233	194	-16,7
Trieurs à œufs, à fruits, etc. ....	T	265	167	-37,0	76	39	-48,0
Pulvérisateurs et poudreuses.....	T	1 690	1 568	- 7,2	769	832	+ 8,2
Moissonneuses-batteuses et ramasseuses-batteuses	N	2 273	1 827	-19,6	1 380	1 118	-19,0
Ramasseuses-presacs.....	N	14 152	13 017	- 8,0	8 709	6 635	-23,8
Matériels de récolte de betteraves et de pommes de terre.....	T	2 127	1 462	-31,3	1 116	921	-17,5
Machines à traire.....	T	36	26	-25,7	5	-	-
Pressoirs et autres appa- reils de vinification et cidrerie.....	T	1 494	1 609	+13,7	444	640	+44,1
Couveuses et éleveuses Appareils pour la prépa- ration des aliments des animaux.....	T	643	1 036	+61,1	96	173	+80,2
	T	424	335	-21,0	151	158	+ 4,6

#### I.- 4. IMPORTACIONES

El valor total (franco frontera) de las importaciones de maquinaria agrícola ha pasado de 3.806 millones de francos en 1.978 a 4.229 millones de francos en 1.979, aumentando por tanto en un 11 %.

Esta variación se refleja por grupos de máquinas en el cuadro:

MATÉRIELS	Tonnes			Millions de francs		
	1978	1979	Variation en %	1978	1979	Variation en %
I - En provenance de la C.E.E. :						
Tracteurs.....	76 769	83 936	+ 9,3	1 125,3	1 403,3	+ 18,4
Autres matériels...	110 402	111 679	- 1,5	1 823,3	1 850,2	+ 3,5
Total :	190 171	195 615	+ 2,9	3 011,6	3 253,5	+ 9,4
soit :	78,3 %	77,7 %	-	79,1 %	77,9 %	-
II - En provenance des autres pays :						
Tracteurs.....	15 859	14 677	- 7,5	168,9	184,6	+ 9,3
Autres matériels....	36 932	41 509	+ 12,4	625,2	750,5	+ 20,0
Total :	52 791	56 186	+ 6,4	794,1	935,1	+ 17,8
soit :	27,7 %	22,3 %	-	20,9 %	22,1 %	-
III - Importations totales:						
Tracteurs.....	92 628	98 613	+ 6,5	1 354,2	1 587,9	+ 17,3
Autres matériels....	150 334	153 188	+ 1,9	2 451,5	2 640,7	+ 7,7
Total :	242 962	251 801	+ 3,6	3 805,7	4 228,6	+ 11,1
soit :	100,0 %	100,0 %	-	100,0 %	100,0 %	-

Analizamos a continuación las importaciones de los principales tipos de máquinas:

MATÉRIELS	N ou T (1)	Importations totales			dont : en provenance de la C.E.E.		
		1978	1979	Variation en %	1978	1979	Variation en %
Tracteurs.....	N	39 869	39 413	+1,4	28 394	30 602	+7,8
Motoculteurs, motoboues	N	111 777	100 925	-9,7	29 654	31 722	+7,0
Charrues à socs et à disques.....	T	2 566	2 416	-5,9	732	762	+2,7
Appareils à disques (sauf charrues).....	T	9 415	9 719	+3,2	7 694	7 815	+1,6
Cultivateurs, houes, herbes, etc. ....	T						
Semoirs, planteurs, repiqueurs.....	T	1 068	1 048	-1,9	774	860	+11,1
Épandeurs et distributeurs d'engrais....	T	4 970	6 828	+37,4	4 257	5 805	+36,4
Tarares et machines similaires.....	T	133	143	+7,5	97	75	-22,7
Trieurs à œufs, à fruits, etc. ....	T	247	281	+13,8	243	276	+13,6
Pulvérisateurs et poudreuses.....	T	1 244	1 356	+9,0	1 078	1 155	+7,1
Moissonneuses-batteuses et ramasseuses-batteuses	N	4 370	5 935	+35,8	4 090	5 704	+39,5
Ramasseuses presses.....	N	6 739	5 478	-18,7	6 020	4 272	-29,0
Matériels de récolte de betteraves et de pommes de terre.....	T	2 047	1 911	-6,6	1 732	1 552	-10,4
Pressoirs et autres appareils de vinification et cidricerie.....	T	533	674	+26,5	215	388	+80,5
Couveuses et élèveuses...	T	568	676	+19,0	559	607	+8,6
Appareils pour la préparation d'aliments des animaux.....	T	472	465	-1,5	429	461	+7,5
Machines à traire.....	T	170	122	-28,2	130	114	-18,2

I.- 5 . MERCADO INTERIOR

Durante 1.979, se vendieron en Francia 64.470 tractores de los que 34.059 fueron importados. En motocultores y motoazadas la cifra pasa a ser de 195.787 unidades de las que 100.925 fueron importados. Finalmente, de los 4.958 cosechadoras vendidas durante el mismo año, 3.754 fueron importadas.

El cuadro siguiente recoge el mercado francés de maquinaria agrícola (en millones de francos) durante 1.979, analizándose con respecto al año anterior la evolución, tanto en francos corrientes, como en francos constantes.

MERCADO INTERIOR

<u>Tractores</u>	3.646	4.017	+10,2	3.646	3.648	"
- Franceses	1.994	2.080	+ 4,3	1.994	1.889	-5,3
- Importados	1.652	1.937	+17,3	1.652	1.759	+6,5
<u>Maquinas agricolas</u>	6.836	7.177	+ 5,0	6.836	6.660	-2,6
- Francesas	3.845	3.955	+ 2,9	3.845	3.611	-6,1
- Importadas	2.991	3.222	+ 7,7	2.991	3.049	+1,9
<u>TOTAL</u>	10.482	11.194	+ 6,8	10.482	10.308	-1,7
- Material frances	5.839	6.035	+ 3,4	5.839	5.500	-5,8
- Material Importado	4.643	5.159	+11,1	4.643	4.808	+3,5

ANEXOS: CUADROS ESTADISTICOS

- a) Evolución de la producción, de los intercambios y del consumo interior: tractores + motocultores + maquinaria agrícola.
- b) Evolución comparada de los tractores - motocultores y maquinaria agrícola -.
- c) Evolución de las tasas de penetración y de exportación.
- d) estructura de la producción.

a) EVOLUCIÓN DE LOS INTERCAMBIOS

(Tractores + motocultores + maquinaria agrícola)

en \$ 000	1969	1973	1978	TMVA en %(1) 1969 -1973	TMVA en %(1) 1973-1978
Producción (A)	509.631	983.810	1.761.764	+ 17,9	+ 12,4
Import. (B)	241.639	474.529	843.350	+ 18,4	+ 12,2
Export. (C)	110.494	205.997	480.872	+ 16,9	+ 18,5
Consumo interior (A) + (B) -(C)	640.776	1.252.342	2.124.242	+ 18,2%	+ 11,2%
Tasa de cobertura	46%	43%	57%		

Fuente: CEMA

(1) TMVA: Tasa de variación media anual.



b) EVOLUCION COMPARADA DE LOS TRACTORES, MOTOCULTORES Y MAQUINARIA AGRICOLA

1. Importancia relativa (en % de C.N.)

	Tractores	Motocultores	Maquinas Agrícolas	TOTAL
1973	32,7	2,1	65,2	100
1977	43,7	2,8	54,5	100

Fuente: CEMA

2. Evolución de la producción y de los intercambios de: Tractores

(en cifras)	1969	1973	1978	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
PRODUCCION	68.285	62.640	50.865	(6,3)%	(0,7)%	(3,2)%
IMPORT.	42.241	50.888	38.864	4,8%	(5,25)%	(0,9)%
EXPORT.	22.985	15.503	18.408	(9,4)%	3,5%	(2,4)%
CONSUMO INTERIOR	87.541	87.925	71.321	0,1%	(4,1)%	(2,3)%

Fuente: cálculos a partir de CEMA.

3. Evolución de la producción y de los intercambios de: motocicletas

(en cifras)	1969	1973	1978	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
PRODUCCION	83.299	66.999	104.351	(5,3%)	+ 9,3%	+ 2,5%
IMPORT.	92.151	45.193	111.777	(16,3%)	+19,9%	+ 2,2%
EXPORT.	10.644	5.790	7.551	(14,1%)	+ 5,5%	(3,7%)
CONSUMO INTERIOR	164.806	106.402	208.577	(10,4%)	+14,4%	+ 2,7%

4. Evolución de la producción y de los intercambios de: Maquinaria agrícola

EN \$ 000	1969	1973	1978	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
PRODUCCION	317.122	719.557	1.100.244	22,7%	8,9%	14,8%
IMPORT.	134.707	271.417	505.752	19,1%	13,3%	15,8%
EXPORT.	56.574	146.987	274.119	27,0%	13,3%	19,2%
CONSUMO INTERIOR	395.255	843.987	1.331.877	20,9%	9,6%	14,5%

Nota: Las cifras en volumen, en este caso no son disponibles.  
CALCULOS A PARTIR DE CEMA.

c) EVOLUCION DE LAS TASAS DE PENETRACION Y DE EXPORTACION

1. Tractores + Motocultores + maquinaria agrícola

(cálculos a partir del cuadro a) en valor)

	1969	1973	1978
Tasa de penetración (Import/consumo) Teórica	38%	38%	40%
Tasa de exportación (Export/producción)	22%	9%	27%

2. Motocultores

( a partir del cuadro b)

	1969	1973	1978
Tasa de penetración	56%	42%	54%
Tasa de exportación	13%	9%	7%

Tasa de penetración de las importaciones japonesas de motocultores.

	1975	1976	1977	1978	TIVA produc. france,	TIVA Import. japsne.
Tasa de penetración importaciones japonesas	48,2%	36,4%	36%	31,6%	8%	5%

d) ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION

	Número de empresas	Participación en la cifra de negocios global.
Hasta 5 empleados	143	0,78 %
De 6 a 20 "	151	3,81 %
21 a 50 "	100	9,11 %
51 a 100 "	54	12,53 %
101 a 200 "	20	8,83 %
201 a 500 "	15	15,42 %
501 a 1.000 "	4	9,82 %
más de 1.000 "	3	39,70 %
<b>TOTAL</b>	<b>498</b>	<b>100 %</b>

II.- ITALIA

II.-1. LA PRODUCCION

El sector productor de maquinaria agrícola en Italia cuenta con 832 industrias de las que 199 representan el 70% del mismo. En el cuadro siguiente se recogen las principales características del conjunto de éstas 199 empresas:

<u>IDENTIKIT DEL SECTOR</u>				
(datos relativos al 70% del sector mecánico agrícola italiano)				
	Tractores	Pequeña mecánica	Máquinas cosecha	TOTAL
Número empresas	10	94	95	199
Ocupados	1.500	4.700	4.800	20.000
Ocupados por empresa	1.050	50	50,5	100
Valor producción (millares de millones de li- ras, precios de fábrica)	851,5	208,4	169,6	1.229,5
Variación media anual produc- ción 1974-78	+5,5	+4,2	+9,4	+5,8
Facturado por ocupado (millo- nes de liras)	81,9	44,3	32,6	61,5
Valor añadido (millares de - millones de liras)	198,4	73,2	56,0	327,6
Valor añadido por ocupado - (millares de millones de liras)	18,9	15,5	13,0	16,4
Cota producción primeras 4 - empresas (A)	97,5	38,9	49,0	70,0
Cota producción primeras 8 - empresas (B)	99,5	58,7	55,0	76,0
Export/producción (a)	50,1	37,5	42,0	46,8
Import/consumo (a)	17,5	2,2	36,0	17,5
Valor del mercado (millares de millones de liras)	481,6	141,2	159,9	782,6
Incremento medio anual mercado 1974-1978	+6,0	+0,3	+8,7	+5,4
Cota mercado primeras 4 empre- sas (a)	78,0	39,1	50,0	48,0
Cota mercado primeras 8 empre- sas (a)	91,6	64,9	60,0	57,0
- 1978-79	-1	+4	+4	+0,5
- tendencia medio plazo	expansión moderada	expansión moderada	expansión moderada	expansión moderada

(a) en valor; (b) en términos reales  
Fuente: Databank

Durante 1.978 la producción italiana de maquinaria agrícola fue de 1.098.000 millones de liras, lo que representó con respecto al año anterior un incremento del 17,57%.

PRODUCCION DE MAQUINAS AGRICOLAS	PESO TONELADAS	VALOR MILLONES DE LIRAS
PRODUCCION 1.978	375.000	1.098.000
PRODUCCION 1.977	354.000	933.900
VARIACION 1.978/77	5,93%	17,57%

Las variaciones productivas resultaron distintas según el tipo de maquinaria: los mayores incrementos, del orden del 11% se registraron en la maquinaria para trabajar la tierra, siembra, abono y recolección; incrementos menores se registraron para maquinas de ganaderia y para máquinas enológicas, registrandose un ligero descenso en la producción de maquinas motrices de un eje (motocultores, motosegadoras y motoazadas); las demás categorías de maquinas no experimentaron variaciones de relieve frente al año anterior.

El modesto aumento en la producción se deriva de un incremento casi insignificante en la absorción del mercado interior ( 2,70 %) y de un aumento mas sensible de las exportaciones ( 17,76%

Centrando mas nuestra atención sobre la producción de tractores, y tomando como base los datos de producción del ISTAT (Instituto Central de Estadística), se observa que en 1.978 se registró una notable flexión de la producción de tractores, disminuidos numericamente en un 6,9% frente a 1.977, mientras que los años anteriores se habian registrado aumentos productivos del 11,38% en 1.977, del 7,81% en 1.976 y del 11,11% en 1.975.

La disminución productiva se justifica por un estancamiento registrado al mismo tiempo en la demanda interna y en la externa.

La demanda interna, tras los altos niveles alcanzados en 1.976, cuando se matricularon en la UMA (Usuarios Motores Agrícolas) 62.014 tractores con un incremento del 19,76% frente al año anterior disminuyó sucesivamente en 1.977, año en que se matricularon 61.368 tractores y 1.978 durante el cual hubo 61.208 matriculaciones. Las previsiones indican que esta demanda deberá seguir contrayéndose hasta estabilizarse en torno a los 50.000 tractores anuales.

## II.-2. EXPORTACIONES

### a) TRACTORES

Los 58.897 tractores exportados representan el 50,55% en número y el 52,34% en términos de peso sobre la producción de tractores conseguida en 1.978.

Sobre la base de cifras porcentuales, resulta por lo tanto aparentemente invertida la tendencia de los años anteriores a la disminución del número de tractores exportados respecto a la producción (61,61% en 1.974, 54,72% en 1.975, 49,16% en 1.976, 47,09% en 1.977). Sin embargo, el mayor porcentaje registrado en las exportaciones de tractores durante 1.978 depende exclusivamente de la simultánea recesión en la producción, ya que las exportaciones resultan numéricamente más bajas que en el año anterior.

EXPORTACIONES DE TRACTORES AGRICOLAS				datos ISTAT	
	año	Número	kg	valor 000 liras	
exportaciones totales	1978	58.897	145.311.146	395.182.422	
	1977	58.955	138.972.464	351.351.899	
	var.78/77	- 0,10%	+ 4,56%	+12,76%	
export hacia países CEE	1978	22.799	61.907.754	179.098.409	
	1977	19.587	48.572.466	123.098.514	
	var.78/77	+16,40%	+27,45%	+45,49%	
export hacia otros países	1978	36.098	83.403.392	217.084.013	
	1977	39.368	90.399.998	228.263.385	
	var.78/77	- 8,31%	- 7,74%	- 4,90%	

Los países de la C.E.E. absorbieron el 38,71% en número, el 42,06% en peso y el 45,21% en valor del total de las exportaciones, mientras su absorción en 1.977 fue del 33,22% en número, del 34,95% en peso y del 35,03% en valor.

EXPORTACIONES DE TRACTORES EN 1978 (principales países de destino)

Francia	12.620	U.S.A.	2.090	Austria	1.176
Paquistán	5.354	Portugal	2.087	Bélgica	1.150
Alemania R.F.	4.498	Canadá	2.015	Reino Unido	1.041
Rep. Sudafricana	3.751	Países Bajos	1.810	Noruega	990
España	2.990	Australia	1.584	Kenia	760
Grecia	2.392	Suiza	1.404	Venezuela	522
Turquía	2.270	Dinamarca	1.383	otros países	7.010
				TOTAL	58.897

b) MAQUINAS AGRICOLAS

En el transcurso de 1.978 se exportó el 20,34% de la producción conseguida, con una ligera disminución frente a 1977, cuando se exportó el 21,54% de la producción global.

No hubo cambios sustanciales en los tipos de máquinas exportadas entre las variaciones que merecen citarse, los aumentos más sensibles se registraron en las exportaciones de elevadores, transportadores, cargadores, máquinas para la recolección del heno recolectores-embaladoras y partes sueltas y repuestos para cosechadoras; las disminuciones más importantes se registraron en las exportaciones de cosechadoras para remolachas y de incubadores.

Las exportaciones a otros países de la C.E.E. representaron el 44,43 en peso y el 40,60% en valor; en 1.977 las exportaciones hacia los países de la C.E.E. representaron el 38,29% en peso y el 33,66% en valor frente a las exportaciones globales.



EXPORTACIONES DE MAQUINAS AGRICOLAS				(Datos ISTAT)
	Año	Peso en kg.	Valor miles de liras	Valor medio liras kg.
Exportaciones totales	1978	89.798.577	255.638.171	2.847
	1977	76.258.610	206.131.624	2.703
	var.78/77	+17,76%	+24,01%	+ 5,33%
Exportaciones hacia países C.E.E.	1978	39.895.388	103.798.963	2.602
	1977	29.203.062	69.378.251	2.376
	var.78/77	+36,61%	+49,61%	+ 9,51%
Exportaciones hacia otros Países	1978	49.903.189	151.839.208	3.043
	1977	47.055.548	136.753.373	2.906
	var.78/77	+ 6,05%	+11,00%	+ 4,71%

Las exportaciones efectuadas en 1.978 se dirigieron hacia 141 países, siendo los principales los siguientes:

AÑO 1978 - EXPORTACIONES DE MAQUINAS AGRICOLAS				
Principales países de destino		kg.	kg.	
	Francia	21.597.157	Estados Unidos	1.777.452
	Alemania R.F.	8.449.196	Venezuela	1.757.790
	Yugoslavia	5.401.893	Turquia	1.364.534
	Libia	4.177.280	Dinamarca	696.443
	España	3.917.680	Canada	830.735
	Belgica-Lux.	3.302.550	Suecia	764.546
	Grecia	3.094.969	Arabia S.	759.418
	Portugal	2.709.180	Australia	747.245
	Países Bajos	2.607.035	Hungría	699.282
	Reino Unido	2.566.823	Siria	683.369
	Austria	2.489.131	Japón	626.540
	Suiza	2.346.035	Guinea	585.750
	Iran	2.161.621	Nigeria	584.853
	Argelia	2.125.061	Túnez	515.766
	Cuba	1.968.899	Otros Países	8.290.324
			Total	89.798.577

### II.-3. IMPORTACIONES

#### a) TRACTORES.-

Las importaciones de tractores hicieron registrar en 1.978 su nivel record. Anteriormente, el mas alto nivel alcanzado fue de 14.125 maquinas importadas, en 1.976. El año sucesivo, aún habiendo resultado superiores a la media de los ultimos años, las importaciones bajaron a 12.276 unidades.

Ha continuado la disminución de las importaciones procedentes de los países comunitarios con el mismo ritmo del año anterior; en cambio, han aumentado considerablemente las importaciones procedentes de países extracomunitarios, que se reparten prácticamente así 3.452 maquinas de Europa Este, 1.606 maquinas de Yugoslavia, 1.211 maquinas de Argentina y 558 maquinas de otros seis países entre los cuales se encuentran USA y Japón. Han aumentado sensiblemente las importaciones sobre todo de Yugoslavia, Rumanía y Argentina.

Las importaciones procedentes de los Países de la C.E.E representan, sobre los totales, el 51,88% en número, el 56,67% en peso y el 66,54% en valor.

IMPORTACIONES DE TRACTORES AGRICOLAS				datos ISTAT
	Año	Número	kg	valor 000 liras
importaciones totales	1978	14.189	35.403.395	87.764.424
	1977	12.276	30.931.717	68.024.700
	Var. 78/77	+15,58%	+14,46%	+27,52%
importaciones de países CEE	1978	7.362	20.062.022	58.395.605
	1977	9.282	23.667.242	58.930.933
	Var. 78/77	-20,69%	-15,23%	- 0,91%
importaciones de otros países	1978	6.827	15.341.373	29.368.818
	1977	2.994	7.264.475	9.893.847
	Var. 78/77	+128,02%	+111,18%	+196,64%

Los países de procedencia de los tractores importados en Italia fueron 22, siendo los principales los siguientes:

RUMANIA	2.795 tractores	ARGENTINA	1.211 tractores
ALEMANIA R.F	2.730 "	REINO UNIDO	824 "
BENELUX	2.099 "	ESPAÑA	2 "
YUGOSLAVIA	1.606	VARIOS	1.337 "
FRANCIA	1.585		

T O T A L 14.189 tractores.

b) MAQUINAS AGRICOLAS

Tras una fuerte demanda del mercado interior, en 1.976 hubo un incremento anómalo del 27,08% en peso de las importaciones de maquinas agrícolas, al cual le siguió, en 1.977, una disminución del 7,22% que volvió a colocar las importaciones sobre los niveles de 1.974. En 1.978 las importaciones de maquinas agrícolas volvieron a disminuir en un 12,98%.

IMPORTACIONES DE MAQUINAS AGRICOLAS				(Datos ISTAT)
	Año	Peso en kg.	Valor miles libras	Valor medio libras/kg
Importaciones Totales	1978	33.798.871	116.776.960	3.455
	1977	38.841.251	110.837.008	2.854
	var.78/77	-12,98%	+ 5,36%	+21,06%
Importaciones de Países C.E.E.	1978	26.541.327	86.360.875	3.254
	1977	30.887.193	85.276.229	2.761
	var.78/77	-14,07%	+ 1,27%	+17,86%
Importaciones de otros Países	1978	7.257.544	30.416.085	4.191
	1977	7.954.058	25.560.779	3.218
	var.78/77	- 8,76%	+19,00%	+30,24%

Contracciones de un cierto relieve se registraron en las adquisiciones de secaderos, maquinaria para el trabajo de la tierra y de maquinas para la cosecha y la primera elaboración de productos despues de la cosecha; disminuciones más sensibles se registraron en las importaciones de maquinas para la recolección de patatas y remolachas. En cambio, los incrementos más elevados se registraron en las importaciones de elevadores, transportadores y de maquinas para la elaboración de la leche. En cuanto a motores se refiere, frente a una disminución de las de hasta 80 C.V., se quintuplicaron las importaciones de motores superiores a 80 C.V.

Las importaciones procedentes de países de la C.E.E. fueron el 78,53% del total en peso y el 73,95% en valor.

Los países de procedencia de las maquinas importadas fueron 39, siendo los mas importantes los siguientes:

AÑO 1978 - IMPORTACIONES DE MAQUINAS AGRICOLAS				
Principales países de procedencia	Alemania R.F.	10.201.106 kg.	Rumania	858.139 kg.
	Francia	8.173.071	Dinamarca	761.858
	Bélgica Lux.	3.250.468	España	607.471
	Reino Unido	2.333.802	Yugoslavia	557.566
	Estados Unid.	1.907.315	Argentina	538.938
	Países Bajos	1.816.305	Otros P.	1.829.083
	Austria	963.749	Total	33.798.871

**ANEXO: CUADROS ESTADISTICOS**

- a) Evolución de la producción, de los intercambios y del consumo interior.
- b) Evolución comparada de los tractores, motocultores y maquinaria agrícola.
- c) Evolución de las tasas de prentación y de exportación.

a) EVOLUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS INTERCAMBIOS

(Tractores + motocultores + maquinaria agrícola)

(en \$ 000)	1969	1973	1978	TMVA en % (1) 1969-1973	TMVA en % (1) 1973-78
PRODUCCION (a)	421.443	770.884	2.402.560	+ 16,3 %	+ 25,5 %
IMPORT. (b)	61.575	116.853	293.819	+ 17,4 %	+ 20,3 %
EXPORT. (c)	150.883	257.705	936.998	+ 15,4 %	+ 28,5 %
CONSUMO INTERIOR (a) + (b) - (c)	332.135	620.031	1.759.381	+ 16,9	+ 23,2 %
Tasa de cobertura	245 %	229 %	319 %		

(1) TMVA: Tasa media de variación anual (CEMA)

b) EVOLUCION COMPARADA DE TRACTORES, MOTOCULTORES Y MAQUINARIA AGRICOLA1. Importancia relativa (en % de C.N.)

	Tractores	Motocultores	Maquinaria Agrícola	TOTAL
1973	59,7	6,6	33,7	100
1977	50,2	8,2	41,6	100

Fuente: CEMA

2. Evolución de la producción y de los intercambios: Tractores  
(en % de variación media anual)

	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
Producción	(2,9) %	+ 6,9 %	+ 1,8 %
Importaciones	(6,1) %	+ 6,9 %	+ 0,9 %
Exportaciones	+ 5,4 %	+ 3,6 %	+ 4,4 %
Consumo Interior ,	9,1 %	+ 8,0 %	-

3. Evolución de la producción y de los intercambios: Máquinas Agrícolas

(en % )	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
Producción	15,8	26,2	21,5
Import.	18,9	16,0	17,3
Export.	9,9	33,2	22,3
Consumo interior	17,9	22,3	20,4

Nota: las cifras en volumen no son disponibles.

c) EVOLUCION DE LAS TASAS DE PENETRACION Y DE EXPORTACION

Tractores + motocultores + maquinaria agrícola  
(cálculos a partir del cuadro a) en valor)

	1969	1973	1978
Tasa de penetracion (Import./Consumo) Teorico	19%	19%	17%
Tasa de exportacion (Export/Producción)	36%	36%	39%



III.- ALEMANIA ( R. F. )

III.- I. EVOLUCION EN EL PASADO

a).- PRODUCCION Y MERCADO INTERIOR

El crecimiento de la producción de este sector no ha mostrado en el período de tiempo de 1.960 a 1.976 una tendencia claramente expansiva, al contrario que lo ocurrido con el conjunto de construcción de maquinaria. La participación de este sector en la producción total de la construcción de maquinaria ha disminuido significativamente en ese período. Dentro de este período se observan tres fases distintas de evolución:

Desde el comienzo hasta la mitad de los años 60 la producción mostraba todavía crecimientos relativamente fuertes. En este tiempo todavía se vivía la época del primer equipamiento de la agricultura con bienes de inversión y los ofertantes extranjeros no tenían importancia alguna en el mercado alemán.

En la segunda fase entre 1.965-1.971 la participación estructural de los productos de maquinaria agrícola disminuyó; la producción en este tiempo disminuyó en términos absolutos. La contracción del mercado interior que no pudo ser compensada por el aumento de las exportaciones influyó decisivamente en la contracción estructural del sector. La facturación interna real siguió una tendencia fuertemente recesiva. Su valor era en 1.971 el 34% inferior a 1.965. Causas importantes de esta evolución fueron las siguientes

La fase del primer equipamiento de las explotaciones

agrícolas terminó a mediados de la década de los 60; la demanda a partir de entonces procedía principalmente del mercado de reposición de modo que no se volvieron a registrar impulsos de crecimiento importantes.

La cada vez mas extendida práctica de utilización comunitaria de la maquinaria agrícola, así como la constante disminución en el grupo de explotaciones agrícolas condujeron a una notable disminución del potencial de la demanda interna.

Por otra parte los fabricantes extranjeros habían aumentado durante este período su cuota de mercado de modo notable. En el año 1.971 el 17% de la maquinaria agrícola y tractores vendidos procedían del extranjero (1.975: 9,9%). En este aspecto jugó un papel importante las variaciones de la paridad de la moneda que redundaban en precios más ventajosos por parte de los fabricantes extranjeros. Por otra parte los grandes fabricantes americanos establecieron fábricas en Europa o bien desplazaron la producción de la República Federal Alemana al exterior de donde podían suministrar al mercado alemán más ventajosamente.

En la tercera fase a partir de 1.972 se registra una recuperación estructural del sector. Sin embargo no se volvió a alcanzar los niveles de los años 1.960-1.965, en primer lugar debido a que los ofertantes extranjeros siguieron aumentando su participación en el mercado alemán hasta alcanzar una quinta parte del mismo. Los nuevos crecimientos en la producción estaban motivados principalmente por un incremento de la actividad exportadora que condujo finalmente a que a partir del año 1.974 se destinara más de la mitad de la producción a los mercados exteriores.

En tanto que la producción y la facturación interna mostraron en el período de tiempo investigado junto a las ya mencionadas influencias estructurales fuertes oscilaciones coyunturales, la

evolución de las importaciones seguían un proceso constantemente creciente. Con un crecimiento medio anual del 9% el valor de las importaciones se ha multiplicado entre 1.960 y 1976 por cuatro, la cuota de importación también se ha cuadruplicado.

La estructura regional de las importaciones no se ha modificado de modo importante. La región suministradora más importante la constituían los países de la Comunidad Económica Europea. Su participación en el total de las importaciones osciló entre 1.960 y 1.974 en torno al 80%. Desde 1.970 se observa una tendencia recesiva. En el mismo período de tiempo aumentaron las participaciones de Estados Unidos y del resto de Europa, así como la de los países del bloque oriental desde 1.975-76 siendo su participación de todos modos relativamente pequeña. El país suministrador más importante es con bastante distancia Francia, especialmente a partir de la mitad de la década de los 60. Su participación en el total de las importaciones de maquinaria agrícola y tractores fué hasta 1.973 superior al 40%. Posteriormente disminuyó hasta 1.976 al 32% debido principalmente a que los grandes grupos norteamericanos cuyas filiales operaban desde Francia empezaron a suministrar al mercado alemán directamente desde Norteamérica. En los últimos años se han registrado suministros importantes procedentes de Italia y de Holanda con un 10% cada país en 1.976. La posición más fuerte dentro del grupo de terceros países la tienen los Estados Unidos y Austria; sus participaciones fueron en 1.976 del 8,5% y del 7,9% respectivamente.

#### b).- MERCADOS EXTERIORES

Las exportaciones evolucionaron de un modo mucho más favorable a los fabricantes alemanes de maquinaria agrícola y tractores que la facturación interior. Entre 1.960 y 1.976 se ha casi

quintuplicado. Los años de mayor intensificación de las exportaciones fueron los que van entre 1.972 y 1.974 compensando de esta manera el relativamente débil mercado interior.

La cuota de exportación ha aumentado fuertemente en el período de tiempo examinado; desde 1.974 se exporta más de la mitad de la producción de maquinaria agrícola y tractores. A pesar de estos incrementos la intensidad de exportación de este sector sigue siendo inferior al conjunto de la construcción de maquinaria.

La relación de exportación e importación corresponde en este sector aproximadamente al de la media del conjunto de la construcción de maquinaria, quiere esto decir que las exportaciones son entre 3 y 5 veces mayores que las importaciones. En los últimos años la cuota de exportación de tractores era ligeramente superior al resto de los aparatos agrícolas.

La estructura regional de las exportaciones de estos productos no se ha modificado notablemente en el período de tiempo observado. El área geográfica más significativa en cuanto a consumo de maquinaria agrícola lo forman los países de la C.E.E. Su participación en el total de las exportaciones ha sido en estos años aproximadamente del 48%, se ha observado de todos modos fuertes oscilaciones de tipo coyuntural. El país cliente más importante era Francia. En este país se vendían hasta 1.973 más de la cuarta parte de las más de la cuarta parte de las exportaciones totales, posteriormente la participación de Francia disminuyó hasta 1.976 al nivel del 19%.

Dentro de los países europeos no pertenecientes a la Comunidad Económica así como el bloque oriental se ha mostrado Turquía como el país cliente más importante. También han aumentado notablemente la participación de las exportaciones hacia Norteamérica.

Este mercado regional era hasta mediados de la década de los 60 prácticamente inexistente para los fabricantes alemanes. En los años siguientes aumentó la venta de maquinaria agrícola tanto hacia Estados Unidos como hacia Canadá de modo que este mercado ya participación del 10% desde 1971 ha adquirido un peso importante en el

El fuerte aumento del volumen de las exportaciones entre los años 1.971 y 1.974 está ligado con una importante mejora en la posición de los fabricantes alemanes en el mercado alemán. A pesar de una desfavorable paridad de la moneda pudieron aumentar su participación en el mercado mundial de maquinaria agrícola y actores del 14% al 17,5%.

I.- 2. EVOLUCION FUTURA

La industria de maquinaria agrícola y tractores no debe esperar en el futuro impulsos significativos procedentes de la demanda interna ya que la agricultura alemana muestra un nivel de mecanización superior a la media internacional. Por ejemplo la existencia de 32 máquinas segadoras-trilladoras por cada mil hectáreas de superficie cultivada es notablemente superior ya en 1.974 a la media de los países de la C.E.E. que cuentan con 18. También con respecto a los tipos de maquinaria agrícola se ha ido notando paulatinamente una saturación, así que para el futuro habrá que contar con ventas ligeramente recesivas. Por otra parte el mercado de tractores puede presentar aspectos positivos, ciertamente el parque alemán con 107 tractores por cada mil hectáreas es esencialmente superior a la media de los países de la C.E.E., sin embargo hay que tener en cuenta que este parque cuenta con una parte importante de tractores anticuados. Medido el número de unidades sin embargo, la saturación interna de tractores disminuirá a largo plazo.

quintuplicado. Los años de mayor intensificación de las exportaciones fueron los que van entre 1.972 y 1.974 compensando de esta manera el relativamente débil mercado interior.

La cuota de exportación ha aumentado fuertemente en el período de tiempo examinado; desde 1.974 se exporta más de la mitad de la producción de maquinaria agrícola y tractores. A pesar de estos incrementos la intensidad de exportación de este sector sigue siendo inferior al conjunto de la construcción de maquinaria.

La relación de exportación e importación corresponde en este sector aproximadamente al de la media del conjunto de la construcción de maquinaria, quiere esto decir que las exportaciones son entre 3 y 5 veces mayores que las importaciones. En los últimos años la cuota de exportación de tractores era ligeramente superior al resto de los aparatos agrícolas.

La estructura regional de las exportaciones de estos productos no se ha modificado notablemente en el período de tiempo observado. El área geográfica más significativa en cuanto a consumo de maquinaria agrícola lo forman los países de la C.E.E. Su participación en el total de las exportaciones ha sido en estos años aproximadamente del 48%, se ha observado de todos modos fuertes oscilaciones de tipo coyuntural. El país cliente más importante era Francia. En este país se vendían hasta 1.973 más de la cuarta parte de las más de la cuarta parte de las exportaciones totales, posteriormente la participación de Francia disminuyó hasta 1.976 al nivel del 19%.

Dentro de los países europeos no pertenecientes a la Comunidad Económica así como el bloque oriental se ha mostrado Turquía como el país cliente más importante. También han aumentado notablemente la participación de las exportaciones hacia Norteamérica.

Este mercado regional era hasta mediados de la década de los 60 prácticamente inexistente para los fabricantes alemanes. En los años siguientes aumentó la venta de maquinaria agrícola tanto hacia Estados Unidos como hacia Canadá de modo que este mercado cuya participación del 10% desde 1971 ha adquirido un peso importante.

El fuerte aumento del volumen de las exportaciones entre los años 1.971 y 1.974 está ligado con una importante mejora en la posición de los fabricantes alemanes en el mercado alemán. A pesar de una desfavorable paridad de la moneda pudieron aumentar su participación en el mercado mundial de maquinaria agrícola y tractores del 14% al 17,5%.

### III.- 2. EVOLUCION FUTURA

La industria de maquinaria agrícola y tractores no debe esperar en el futuro impulsos significativos procedentes de la demanda interna ya que la agricultura alemana muestra un nivel de mecanización superior a la media internacional. Por ejemplo la existencia de 32 máquinas segadoras-trilladoras por cada mil hectáreas de superficie cultivada es notablemente superior ya en 1.974 a la media de los países de la C.E.E. que cuentan con 18. También con otros tipos de maquinaria agrícola se ha ido notando paulatinamente una saturación, así que para el futuro habrá que contar con cifras ligeramente recesivas. Por otra parte el mercado de tractores puede presentar aspectos positivos, ciertamente el parque alemán con 107 tractores por cada mil hectáreas es esencialmente superior a la media de los países de la C.E.E., sin embargo hay que tener en cuenta que este parque cuenta con una parte importante de tractores anticuados. Medido el número de unidades sin embargo, la facturación interna de tractores disminuirá a largo plazo.

Debido a que las posibilidades de crecimiento del mercado interior están prácticamente agotadas, la única posibilidad de aumentar la producción depende de la intensidad de la entidad exportadora.



ANEXO: CUADROS ESTADISTICOS

- a) Evolución de la producción, de los intercambios y del consumo interior.
- b) Evolución comparada de los tractores, motocultores y maquinaria agrícola.
- c) Evolución de las tasas de penetración y de exportación.

a) EVOLUCION DE LA PRODUCCION Y DE LOS INTERCAMBIOS  
(Tractores + motocultores + maquinaria agrícola)

(en \$ 000)	1969	1973	1974	1978	TMVA 1969-74	TMVA 1974-78	TMVA 1969-78
Producción	859.859	995.961	1.719.289	2.900.404	14,8 %	14,0 %	14,5 %
Import.	73.471	114.778	203.811	416.549	22,6 %	19,6 %	21,3 %
Export.	296.386	431.310	889.301	1.315.537	24,5 %	10,4 %	18,0 %
Consumo Interior	639.944	679.429	1.035.799	2.001.416	10,2 %	17,0 %	13,6 %
Tasa de Cobertura	409 %	376 %	435 %	316 %			

Fuente: CEMA

b) EVOLUCION COMPARADA DE LOS TRACTORES MOTOCULTORES Y MAQUINARIA AGRICOLA

1. Importancia relativa (en % de C.N.)

	Tractores	Motocultores	Máquinas Agrícolas	Total
1973	41,3	1,3	57,4	100
1977	51,2	0,9	47,9	100

Fuente: CEMA

2. Evolución comparada de la producción y de los intercambios: Tractoras

(en cifras)	1969	1973	1978	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
Producción	101.229	98.385	107.693	(0,7%)	1,8 %	0,7 %
Import.	13.062	13.170	14.620	0,2 %	2,1 %	1,3 %
Export.	40.138	53.052	59.810	7,2 %	2,4 %	4,5 %
Consumo Interior	74.153	58.503	62.503	(5,8%)	1,4 %	(1,9%)

Fuente: CEMA

3. Evolución de la producción y de los intercambios: Maquinas Agrícolas

en \$ 000	1969	1973	1978	TMVA 1969-73	TMVA 1973-78	TMVA 1969-78
Producción	553.799	630.724	1.579.131	3,0 %	20,2 %	12,2 %
Import.	47.000	80.800	270.341	14,5 %	27,3 %	21,5 %
Export.	190.134	263.755	676.943	8,5 %	20,7 %	15,2 %
Consumo Interior	415.665	447.769	1.172.529	1,7 %	21,2 %	12,2 %

c) EVOLUCION DE LAS TASAS DE PENETRACION Y DE EXPORTACION

(Tractores + motocultores + maquinaria agrícola)  
(a partir del cuadro A en valor)

	1969	1973	1978
Tasa de penetración	12%	17%	21%
Tasa de exportación	34%	43%	45%

IV.-JAPON

IV.-I.- LA PRODUCCION

El desarrollo de la industria japonesa de maquinaria agrícola se produce en los años 60, en los cuales se inicia así mismo el asomo al mercado internacional.

Los años 70, se caracterizan por la introducción de mejoras considerables en la concepción y calidad de las maquinarias, especialmente los tractores, teniendo todos los fabricantes una amplia gama de tractores hasta 90 C.V. Se incrementa la agresividad en el mercado internacional, produciendose un espectacular aumento en las exportaciones del sector. Este incremento se hace mucho más ostensible aún en las exportaciones de pequeños tractores.

Durante 1.977, la producción japonesa para el conjunto de la maquinaria agrícola fue de 2 billones de dolares (555 billones de yens), manteniendose durante el quinquenio anterior un incremento del 27% .

La producción de tractores en 1.977, disminuyó con respect

a 1.976, mientras que simultaneamente se duplicaban las exportaciones.

Existen en Japón alrededor de 300 fabricantes de maquinaria agrícola, pero solamente 3 de ellas dominan la industria a - caparando un 80% del total de ventas.

VENTAS DE MAQUINARIA AGRICOLA

(año 1.977. En Billones de Yens)

KUBOTA .....	206
YANMAR .....	120
ISEKI .....	113
<hr/>	<hr/>
TOTAL .....	439
TOTAL DEL SECTOR	555

Por tipos de maquinas, la evolución de la producción es recogida en el cuadro siguiente:

MAQUINARIA AGRICOLA JAPONESA

Valor de la Producción Nacional (1.977)

	BILLONES YENS	MILLONES DOLARES	PORCENTAJE	1.000 UNIDADES	CRECIMIENTO UNIDADES 1.972-77
TRACTORES DE RUEDAS	233	863	42	266	39
COSECHADORAS	143	530	26	173	27
SECADORAS DE GRANO	55	204	10	162	15
TRANSPLANTADORAS DE ARROZ	54	200	10	280	15
DESTERRONADORAS (a la toma de fuerza)	51	189	9	375	5
OTROS	<u>19</u>	<u>70</u>	<u>3</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
MAQUINARIA AGRICOLA TOTAL	555	2.056	100	-	-

PRECIO MEDIO: 270 yens=1\$ en 1.977

FUENTE DE INFORMACION: MITI (MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIA INTERNACIONAL)

A continuación analizaremos más detalladamente la producción japonesa de tractores, renglón éste que más puede afectar a nuestra industria.

El cuadro siguiente recoge la evolución, durante el período 1.967-78 de la producción japonesa de tractores:

TRACTORES AGRICOLAS  
CON RUEDAS  
(PRODUCCION SEGUN C.V.)

	<u>Menos</u> <u>de 20C.V.</u>	<u>De 20 a</u> <u>29 C.V.</u>	<u>30 C.V.</u> <u>y más</u>	<u>T O T A L</u>
1.967	16.900	6.200	1.000	
1.968	21.600	13.400	1.700	
1.969	27.800	16.900	2.000	
1.970	25.300	15.700	1.500	
1.971	17.500	13.900	2.400	
1.972	28.300	20.400	2.400	51.100
1.973	62.500	34.600	2.300	99.400
1.974	107.300	55.200	5.600	168.100
1.975	116.200	85.900	5.100	207.000
1.976	185.500	91.600	9.500	286.000
1.877	153.100	96.500	16.700	266.000
1.978			20.000	220.000

FUENTE DE INFORMACION: MITI.

La participación en la producción de las principales marcas fue la siguiente:

	<u>TRACTORES</u>	<u>SEGADORAS</u>	<u>TRANSPLANTADORAS DE ARROZ</u>
KUBOTA	41%	28%	23%
YANMAR	18%	24%	15%
ISEKI	14%	31%	37%
<u>T O T A L</u>	<u>73%</u>	<u>83%</u>	<u>75%</u>

Si analizamos la capacidad de producción de los distintos fabricantes observaremos que la firma KUBOTA es la que posee capacidad más elevada, seguida de YANMAR, ISEKI y SHIBAURA. KUBOTA y YANMAR, en dicho orden, son los mayores exportadores.

La investigación de las series de C.V. potencia revela que el descenso en la producción japonesa se produce fundamentalmente en los modelos inferiores a 20 C.V. Los despachos en fábrica en la serie 21-30 C.V. han permanecido estables durante los últimos años, situándose alrededor de las 85.000 unidades. Por el contrario los despachos de tractores en 1.974, hasta casi 20.000 en 1.978.

Por consiguiente, se deduce que los fabricantes japoneses están concentrando su esfuerzo en tractores de mayor caballaje, lo que se prueba por la proliferación de modelos introducidos recientemente por los principales fabricantes. En la actualidad, Kubota tiene cuatro modelos de la serie 45-85 C.V., Iseki tres modelos y Shibaaura cinco modelos.

#### IV.- 2.- EXPORTACIONES

Durante 1.977, de los 266.290 tractores producidos, 221.700 (83,25%) fueron destinados al mercado interior, exportándose por tanto un 16,75% de la producción. El año anterior se exportaba únicamente el 7,35% de los tractores producidos y en 1.978 la exportación de tractores representa ya el 32,28% de la producción.



TRACTORES AGRICOLAS (UNIDADES)

	1.972	1.973	1.974	1.975	1.976	1.977
PRODUCCION	51.141	99.472	168.161	207.241	286.617	266.290
MERCADO INTER.	45.600	91.000	154.900	196.700	265.100	221.700
EXPORTACION	5.541	8.472	13.261	10.541	21.517	44.590
- USA	4.435	6.605	10.005	6.369	12.631	30.670
- PORTUGAL	140	102	212	331	1.841	2.257
- FRANCIA	176	107	593	97	800	1.490
- U.K.	0	0	0	522	707	1.019
- TURQUIA	0	0	0	2	1	1.451
- NORUEGA	34	31	44	40	153	526
- ALEMANIA	0	0	0	0	23	110
- HOLANDA	0	0	0	0	0	134
- OTROS	756	1.547	2.407	2.180	5.361	6.933

CUARTA PARTE:

LAS CONSECUENCIAS COMERCIALES

DE LA ADHESION.-

## I.- INTRODUCCIÓN

La adhesión de España a las Comunidades Europeas va a tener unas repercusiones sobre el comercio exterior de nuestro país, que desbordan ampliamente la liberalización de aranceles con los nueve países miembros.

En efecto, las Comunidades tienen firmados una tupida red de acuerdos comerciales que cubre, con mayor o menor intensidad, la práctica totalidad de los países del mundo. Con un grado de intensidad variable, pero con la vista y la intención puestas en la liberalización progresiva del comercio mundial, desde su creación han tenido como objetivo prioritario el establecimiento de relaciones comerciales privilegiadas con el mayor número posible de interlocutores.

No se conocen todavía los calendarios que regirán para la adopción de todos estos compromisos, pero es evidente, que una vez consumada la adhesión, y finalizado el plazo del periodo transitorio que se marque, deberemos asumirlos íntegramente.

Las consecuencias que tendrá esto sobre el mercado interior, y sobre las corrientes tradicionales de nuestro comercio exterior son difíciles de evaluar en estos momentos. Sin embargo no parece arriesgado opinar que van a ser importantes, y que pueden llegar a ser trascendentales.

Por tanto, cuanto antes empecemos a tomar medidas ante esta nueva situación, más tiempo tendremos para acomodarnos a ella. Y en cualquier caso será necesario hacer llegar a la Administración que es quien en definitiva lleva adelante las negociaciones, la situación y las preocupaciones del sector. Sin alegrías suicidas, pero también sin adoptar posturas maximalistas y por tanto estériles, hay que establecer un calendario que salvaguarde la estructura básica del sector. Que preserve el empleo, y que sirva en la medida de lo posible de elemento climatizador del mismo.

Para poder presentar esta postura de cara a la Administración, que sirva tanto para negociar, como para que el propio sector conozca su situación presente y futura, será necesario detectar primero los problemas, describirlos, analizarlos y tomar las decisiones más idóneas para su solución.

En el presente capítulo vamos a estudiar las consecuencias comerciales que llevará consigo la adhesión a las Comunidades. Analizaremos, con independencia de los calendarios, que hoy no se conocen, los compromisos que tendremos que asumir en esta materia. Y ello no sólo frente a los nueve países miembros que las forman, y que pueden ser 11 (con Grecia y Portugal) cuando nosotros entremos; sino también frente al resto de países terceros, con los que han llegado a acuerdos comerciales más o menos liberalizadores.

## II.- LA UNIÓN ADUANERA.

### II.-1.- LA ELIMINACIÓN DE LOS ARANCELES INTERNOS.

La Unión Aduanera es un paso más avanzado de la zona de libre cambio. Supone, no sólo la eliminación de los aranceles entre los países que la forman, sino también la adopción por todos ellos de un arancel externo frente a terceros común y único. No es otro el sentido que le da el GATT, cuando la define como "La sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno sólo, cuando ello implica la supresión de los derechos de aduanas internos, y las reglamentaciones restrictivas; y la adopción de una reglamentación idéntica para todos en el comercio con territorios ajenos a ellos".

El párrafo 1º del artículo 9 del tratado de Roma que restauró la Comunidad Económica Europea (C.E.E.), consideraba la consecución de la unión aduanera, como uno de sus fines primordiales, y cumplir así, uno de los pilares del sistema como es la libre circulación de mercancías.

El 1 de julio de 1.968, es decir hace nueve años y medio después de la entrada en vigor del tratado de Roma, para los seis países fundadores y el 1 de julio de 1.977, osea cuatro años y medio después de su incorporación; para los tres últimos, se consiguió este objetivo de abolir los aranceles que gravaban a los productos en circulación por el interior de la Comunidad.

Es muy importante resaltar las fechas. Así vemos los "tempos" que se han marcado ellos para lograr la unión aduanera, y tendremos la primera pauta para establecer las condiciones de nuestra entrada. Por tanto nueve años y medio en la creación, y cuatro y medio en la ampliación fueron los lapsus necesarios para eliminar los aranceles, y las restricciones cuantitativas en el comercio intracomunitario.

Pero con independencia de los años que pactemos para ello, aquí tendremos ya el primer compromiso que deberemos asumir: eliminar los aranceles con los nueve países miembros (o con los once si se consuma la entrada de Grecia y Portugal), así como todas las restricciones cuantitativas, o tasas de efectos equivalentes a los aranceles.

Este segundo compromiso de la eliminación de los contingentes solo afecta en nuestro caso a la posición arancelaria 87.01. A.1., correspondiente a las posiciones estadísticas 87.01.01 y 87.01.02. que en la actualidad se encuentra globalizada.

Se da la circunstancia además de que esta posición, que corresponde a los "tractores de ruedas con cilindrada inferior a los 4.000 C.C." es la que tiene el arancel más elevado: 24%, que se queda en el 16% para el comercio con los países miembros de la CEE, en virtud de la reducción pactada en el acuerdo de 1.970.

Evidentemente junto a esto, nosotros tendremos también la posibilidad de colocar nuestros productos en el mercado comunitario, sin ninguna traba, ni arancelaria, ni de limitación de cantidad. Más adelante veremos, las diferentes estructuras arancelarias entre

España, y la CEE, así como los distintos tipos, y las posibles consecuencias de esta eliminación.

## II.-2. ADOPCION DEL ARANCEL EXTERNO COMUN

Ya hemos mencionado las dos principales consecuencias de la Unión Aduanera. Por ello, tras la retirada de los aranceles, nos queda la adopción frente al resto de los países del Arancel Externo Común. Ello quiere decir que tendremos que aplicar a nuestras importaciones procedentes de fuera del área comunitaria, el mismo tratamiento arancelario que dan en la actualidad los países miembros.

No vamos a detallar ahora el complicado sistema por el que se implantó el arancel común para los seis países fundadores. Nos quedaremos con el ejemplo más cercano, y más útil de la ampliación a nueve operada en 1.973.

Así, en el artículo 39 del tratado de Adhesión se menciona "los nuevos estados miembros modifican sus aranceles aplicables a países terceros, por aproximaciones sucesivas al Arancel Externo Común, y a la Tarifa Unificada de la CECA, en un periodo que va desde el uno de Enero de 1.974 al uno de julio de 1.977". Es decir en tres años y medio hubieron de acomodar sus respectivos aranceles frente al exterior de la Comunidad, a los que practicaban en aquel entonces los seis países miembros. Del mismo modo nosotros deberemos acordar nuestros tipos arancelarios, rebajándolos en muchos casos, e incluso subiéndolos en algunos, en lo que tenemos tipos inferiores a los del A.E.C. En este caso se encuentran por ejemplo las segadoras, algunas cosechadoras, y las descuscutadoras.

## II.- 3. EXCEPCIONES

Hemos enunciado hasta aquí los principios generales. Pero como casi siempre, la aplicación práctica de tales principios ha

tenido, y tiene todavía en la actualidad serias dificultades para su completa realización. La inercia burocrática, la tradición legislativa; y por supuesto la propia picaresca han dificultado estos logros.

Son varias las medidas que enturbian la transparencia, y la unicidad del mercado comunitario. Vamos a mencionar algunas de ellas.

a) Las medidas de salvaguardia

No solo durante el periodo de transición, sino despues de consumada la adhesión es posible, y de hecho han existido toda una gama de medidas, que en contra de la liberalización prevista han salvaguardado a determinados productos, de los efectos especialmente nocivos que producía el incremento de la competencia del resto de los productos comunitarios.

Resulta claro que para permitirse tales medidas es necesario que se den "dificultades graves y susceptibles de persistir en un sector de la actividad económica, así como dificultades que puedan alterar la situación económica de una región determinada", como recuerda el artículo 135 del tratado que amplió la comunidad a nueve.

A lo largo de bastantes artículos-principalmente los 99, 108, 109, 115 y 226- se permiten una serie de acciones destinadas a este fin. Unas veces la iniciativa corresponde al país miembro afectado, y otras a la propia comisión, pero siempre en caso de alteraciones graves, para un sector económico, para una región concreta, o para la balanza de pagos de un país.

b) Las Barreras no arancelarias

Todos los países tienen perfecto derecho a asegurarse que las mercancías y productos que se usan y se consumen en su territorio tengan unas condiciones adecuadas de sanidad, y de seguridad. Lo que ocurre es que al amparo de este principio general,

se adoptan medidas cuyo fin no es precisamente ese, sino impedir la entrada de productos extranjeros. Para ello basta con dictar unas normas muy estrictas y especiales- que casualmente cumplen los fabricantes nacionales- es prohibir la utilización de todos aquellos productos que no se ajusten estrictamente a ellas, aunque sean perfectamente seguros y sanos.

La proliferación de estas medidas ha dado lugar a tantos abusos y a tantas distorsiones a la libre competencia, que la Comisión de las Comunidades, inició hace años la armonización técnica de las legislaciones nacionales en diversos campos, a fin de que cualquier productor que ajustase su producción a ella, pudiese vender libremente sus productos en todos los países comunitarios.

Sin embargo, a pesar del camino recorrido, queda aún mucho por andar. Será necesario por tanto vigilar cuidadosamente si nuestra producción en el sector se ajusta a lo ya armonizado, a la vez que se deberían ir pensando aquellas normas que debido a las condiciones especiales del agro español puedan proteger a los sectores más sensibles.

Sin romper el espíritu comunitario, pero sin pretender ser los únicos honrados, se debe avanzar decididamente, y con rapidez en este campo. Aunque en otro lugar del presente estudio se analicen con más detalle el contenido de la normalización técnica comunitaria, damos a continuación un resumen de las principales directivas adoptadas referentes a la maquinaria agrícola.



se adoptan medidas cuyo fin no es precisamente ese, sino impedir la entrada de productos extranjeros. Para ello basta con dictar unas normas muy estrictas y especiales- que casualmente cumplen los fabricantes nacionales- es prohibir la utilización de todos aquellos productos que no se ajusten estrictamente a ellas, aunque sean perfectamente seguros y sanos.

La proliferación de estas medidas ha dado lugar a tantos abusos y a tantas distorsiones a la libre competencia, que la Comisión de las Comunidades, inició hace años la armonización técnica de las legislaciones nacionales en diversos campos, a fin de que cualquier productor que ajustase su producción a ella, pudiese vender libremente sus productos en todos los países comunitarios.

Sin embargo, a pesar del camino recorrido, queda aún mucho por andar. Será necesario por tanto vigilar cuidadosamente si nuestra producción en el sector se ajusta a lo ya armonizado, a la vez que se deberían ir pensando aquellas normas que debido a las condiciones especiales del agro español puedan proteger a los sectores más sensibles.

Sin romper el espíritu comunitario, pero sin pretender ser los únicos honrados, se debe avanzar decididamente, y con rapidez en este campo. Aunque en otro lugar del presente estudio se analicen con más detalle el contenido de la normalización técnica comunitaria, damos a continuación un resumen de las principales directivas adoptadas referentes a la maquinaria agrícola.

se adoptan medidas cuyo fin no es precisamente ese, sino impedir la entrada de productos extranjeros. Para ello basta con dictar unas normas muy estrictas y especiales- que casualmente cumplen los fabricantes nacionales- es prohibir la utilización de todos aquellos productos que no se ajusten estrictamente a ellas, aunque sean perfectamente seguros y sanos.

La proliferación de estas medidas ha dado lugar a tantos abusos y a tantas distorsiones a la libre competencia, que la Comisión de las Comunidades, inició hace años la armonización técnica de las legislaciones nacionales en diversos campos, a fin de que cualquier productor que ajustase su producción a ella, pudiese vender libremente sus productos en todos los países comunitarios.

Sin embargo, a pesar del camino recorrido, queda aún mucho por andar. Será necesario por tanto vigilar cuidadosamente si nuestra producción en el sector se ajusta a lo ya armonizado, a la vez que se deberían ir pensando aquellas normas que debido a las condiciones especiales del agro español puedan proteger a los sectores más sensibles.

Sin romper el espíritu comunitario, pero sin pretender ser los únicos honrados, se debe avanzar decididamente, y con rapidez en este campo. Aunque en otro lugar del presente estudio se analizan con más detalle el contenido de la normalización técnica comunitaria, damos a continuación un resumen de las principales directivas adoptadas referentes a la maquinaria agrícola.

FECHA	Nº DIRECTIVA	CAMPO DE APLICACION
4.3.74	74/150/CEE	Tractores agrícolas o forestales a ruedas
4.3.74	74/151/CEE	Ciertos elementos característicos de tractores de ruedas
4.3.74	74/152/CEE	Plataformas de carga de los tractores agrícolas de ruedas
25.6.74	74/346/CEE	Retrovisores " " "
25.6.74	74/347/CEE	Campo de visión y limpiaparabrisas
20.5.75	75/321/CEE	Dispositivos de dirección en los tractores
20.5.75	75/322/CEE	Impresión de parásitos radioeléctricos
20.5.75	75/323/CEE	Tomas de corrientes de los tractores para luz y señalización
27.7.76	76/432/CEE	Frenos de los tractores e instalación de alumbrados
6.4.76	76/763/CEE	Asientos de los conductores de tractores
	J.O.C.125/68	Peso de los remolques
	J.O.C.58/74	Nivel sonoro
	J.O.C.76/75	Dispositivo de protección

c) Compras de Organismos públicos

Las compras realizadas por organismos públicos, y en los que los productores nacionales tienen preferencia frente a los extranjeros, imponen un claro entorpecimiento a la libre circulación de mercancías. Debido a su importancia global, este tema ha sido también objeto de la atención comunitaria, que ha tratado de armonizar, y de evitar las posibles discriminaciones en el acceso a los concursos públicos.

d) Monopolios fiscales, comerciales y fronteras fiscales.

La existencia de monopolios fiscales de carácter comercial, y la convivencia en el seno de las Comunidades de sistemas impositivos diferentes actúan también como elementos distorsionadores del libre comercio. Efectivamente, aunque ya no existan barreras arancelarias, si tras pasar la frontera los productos son gravados con tipos impositivos diferentes, es claro que la unidad de mercado no queda completa.

En este sentido, y aunque la implantación general de la T.V.A. ha supuesto un enorme paso adelante, el mantenimiento de tipos impositivos distintos impone un obstáculo de gran importancia y que sólo será posible superar, cuando se avance más profundamente en la armonización de las políticas económicas que practican los Estados miembros.

e) Trámites aduaneros

Por último, la pervivencia de ciertas formalidades aduaneras particulares, a pesar de la armonización operada en la legislación de aduanas, impone un nuevo freno, que ahora con la inercia de las burocracias administrativas, que en ocasiones es realmente difícil de vencer.

## II.-4. LA ARMONIZACION DE LOS ARANCELES.

Ya hemos visto que la adhesión a una Unión Aduanera impone no sólo la eliminación de los aranceles para el comercio interno, sino también la armonización y unificación del arancel frente a terceros. Por tanto al final del período transitorio nuestro arancel será idéntico que el comunitario, y no existirán barreras arancelarias para el comercio con estos países.

### II.-4.1. LA ESTRUCTURA

El arancel comunitario es bastante más sencillo que el español. Independientemente de que se negocie la posibilidad de mantener durante el período transitorio la estructura actual, y que se pueden conservar- a efectos estadísticos únicamente ciertas posiciones, el hecho cierto es que habría que modificar esta estructura y adaptarla a la europea.

Las partidas 84.24 y 84.25, cuya definición es exacta a la del arancel español no tienen ninguna subdivisión. Es decir no hay subpartidas en ninguna de ellas. La 87.01, tiene también una definición igual a la del Arancel Español, pero un contenido algo diferente.

Se divide en tres subpartidas:

A. que incluye a los motocultores con motor de explosión o de explosión interna. Dentro de este apartado se establecen dos categorías:

I.- de 1.000 cm<sup>3</sup> o inferiores

II.- de más de 1.000 cm<sup>3</sup>

B. tractores agrícolas (con exclusión de los motocultores) y tractores forestales, con ruedas, sin ninguna división posterior y

C. otros tractores, diferenciando

- I. los que tienen ruedas, para semi-remolques y
- II. los no especificados.

Por su parte el Arancel español tampoco establece divisiones en la partida 84.24; pero sí en la 84.25, que queda en la actualidad de la siguiente manera:

A. Segadoras, incluyendo las atadoras, y entre las que se clasifican:

1. las de maíz y
2. las demás

B. trilladoras

C. cosechadoras

1. para cereales y semillas, distinguiendo entre
  - a. autopropulsadas y
  - b. arrastradas. Dentro de estas figuran
    1. con motor
    2. sin motor

2. las demás cosechadoras

D. las demás máquinas, distinguiendo:

1. descuscutadoras
2. maquinas para recoger los conos de lúpulo de las ramas o tallos previamente separados de la planta.
3. las demás.

Por último, la partida 87.01 tiene tambien bastantes apartados:

A. tractores de ruedas con las cilindradas:

1. hasta 4.000 cm<sup>3</sup> inclusive
2. inferiores a 4.000 cm<sup>3</sup>.

B. tractores de oruga con cilindradas:

1. hasta 6.000 cm<sup>3</sup> inclusive
2. inferiores a 6.000 cm<sup>3</sup>

C. camiones articulados

Como vamos habrá que introducir no pocos cambios, en las partidas 84.25 y 87.01 a fin de que resultan homologables con el arancel externo común vigente en la Comunidad.

#### II.4.2. LOS TIPOS

Sin embargo, y a pesar de estos cambios a introducir en las distintas estructuras de los aranceles, el mayor problema no va a venir de ahí. La principal dificultad, y sobre todo las consecuencias más graves van a venir de la armonización de los tipos arancelarios.

Con los países miembros (recordamos los nueve más Grecia y Portugal con toda seguridad) no habrá arancel (libre cambio), pero con el resto, o mejor dicho frente al resto tendremos que desproteger nuestro mercado interior, ya que deberemos bajar los aranceles actualmente en vigor hasta el nivel que aplica la Comunidad.

Y no hay que olvidar que el área comunitaria constituye sin duda la zona más liberal de todo el mundo industrializado.

Así, tanto la partida 84.24, como la 84.25 tienen un arancel del 4,4%, que seña- como decimos- el que al final del periodo de transición tendremos que aplicar nosotros. Para calibrar el esfuerzo a realizar, solo es necesario comparar estas cifras con el 14% que grava la entrada en España de los productos incluidos en la partida 84.24; y con los 10,5% (A, B, y C.b.2) y 16% (c) que gravan los correspondientes a la 84.25. Únicamente la posición 84.25.C.2.

está exenta de derechos en la actualidad, con lo que tendrá que aumentar su arancel hasta los niveles comunitarios.

En la partida 87.01 los niveles de protección comunitaria son más elevados escalonándose entre el 5,8 y el 20% de la siguiente manera:

Posición	Tipo
87.01 A.I.	5,8%
II	8,6%
B.	16,8%
C.I	20,-%
II.	13,6.

En el arancel español, cuyo texto y composición no coincide con el comunitario los tipos son los que a continuación se detallan:

Posición	Tipo
87.01. A. 1	24
2	20
B. 1	5
2	5
C.	50

Llama la atención la protección que reciben los tractores articulados de la posición 87.01.C, mientras que el bajo tipo de los tractores de oruga se debe a que no se fabrican en la actualidad en España.



Tras haber pasado revista a las consecuencias directas de la adhesión es decir a las relaciones que regirán con el resto de los socios, y a la necesidad de adoptar el arancel externo común, vamos a analizar ahora el complejo de acuerdos comerciales a que ha llegado la Comunidad Económica Europea, y que tendremos que asumir en su totalidad a partir del momento de la adhesión.

En todos ellos, además de una descripción resumida de su contenido y de sus principales características comerciales, hemos incluido un apartado sobre las concesiones agrícolas incluidas. Resulta evidente que estas concesiones pueden afectar de manera directa al campo español, con lo que las consecuencias para el mercado interior de la maquinaria agrícola resulta evidente.

### III.- LA ZONA DE LIBRE CAMBIO

Empezamos por el más importante, que es sin duda el firmado con los países de la EFTA, y cuya finalidad es la creación de una zona de libre cambio con todos ellos.

El origen de este acuerdo es el mismo que dió lugar a la ampliación de las Comunidades con la entrada de Inglaterra, Irlanda y Dinamarca. En efecto, se consideró con toda lógica que la entrada de estos tres países en el ámbito comunitario trastocaba el esquema de relaciones comerciales en Europa, y hacía inevitable el llegar a un acuerdo con los países que siendo miembros de la EFTA, no van a pasar a formar parte de la CEE. La importancia de las corrientes comerciales tradicionales entre ambas zonas, y el deseo mutuamente compartido de no interrumpirlas, ni lesionarlas, llevó a incluir en la declaración final de la cumbre de La Haya de diciembre de 1.969, un párrafo que decía "Desde el momento en que se inicien las negociaciones con los países candidatos se establecerán conversaciones con el resto de los países miembros de la EFTA que lo deseen".

Como era de esperar todos los países acudimos a esta llamada, solicitando el inicio de contactos.

Las negociaciones duraron hasta el 22 de julio de 1.972 fecha en que se firmó el acuerdo con Austria, Islandia, Suecia, Suiza y Portugal, y que entró en vigor el 1 de enero de 1.973. Noruega, debido a los problemas que tuvo con el referendum de adhesión, demoró este acuerdo hasta el 1 de julio de 1.973. Finlandia también demoró su firma hasta el 1 de enero 1.974.

### III.-1. CARACTERISTICAS GENERALES

Los acuerdos firmados con estos países, son -salvo escasas excepciones- muy similares- Todos establecen el principio del libre cambio de los productos industriales, sobre la base jurídica que proporciona el artículo 113 del Tratado de Roma.

A petición de varios de los países de la EFTA, que querían ampliar el acuerdo a otros aspectos tales como el de la armonización técnica, y la unión monetaria, se incluyó una "clausula" evolutiva que da la posibilidad de ampliar el contenido del acuerdo en el futuro.

Del mismo modo y para evitar distorsiones en la industria comunitaria, debidas al establecimiento de esta zona de libre cambio se establecen una serie de clausulas y de prohibiciones.

Las clausulas se refieren a:

- .La ausencia de discriminaciones en materia fiscal.
- .La ausencia de discriminaciones en materia de pagos y de créditos comerciales.
- .Las clausulas de excepción, que pueden tener como objeto el evitar, o el solucionar dificultades tanto sectoriales, como regionales.

Las prohibiciones entran en el terreno de las garantías de la libre competencia e impiden:

- todo acuerdo entre empresas, toda decisión de asociación de empresas y toda práctica concertada entre empresas que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en lo que respecta a la producción o al intercambio de mercancías.
- la explotación abusiva por una o varias empresas de una posición dominante sobre el conjunto de los territorios de las partes contratantes.
- toda ayuda pública favoreciendo a ciertas empresas o a determinadas producciones.

### III.-2. ASPECTOS COMERCIALES

#### III.- 2.1. ARANCELES

Se estableció un desarme arancelario en cinco tramos o reducciones de un 20% cada uno, llegándose a la franquicia total el 1 de julio de 1.977. Por su parte los derechos arancelarios de carácter fiscal siguieron para su eliminación un calendario paralelo, así como las tasas de efecto equivalente a los aranceles, si bien estos con un calendario ligeramente más rápido, y reducido a cuatro años.

#### III.- 2.2. RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

Todas las restricciones cuantitativas existentes, así como las medidas de efectos equivalentes fueron suprimidas a partir del 1 de enero de 1.973, es decir, desde el mismo momento de la entrada en vigor del acuerdo, prohibiéndose para el futuro su reimplantación.

y la adopción de cualquier otra forma de cupo o contingente.

### III.- 2.3. PRODUCTOS AGRICOLAS

Salvo en los casos de Portugal e Islandia no se incluyen concesiones para el intercambio de productos agrícolas. Únicamente ambas partes se comprometen a aplicar sus respectivas legislaciones fitosanitarias, y veterinarias de manera no discriminatoria, y sin que impongan obstáculos al comercio mutuo.

### III.- 2.4. EXCEPCIONES.

La norma del desarme arancelario total de los productos industriales tiene una serie pequeña de excepciones. Se excluyen del mismo unos pocos productos, ninguno de los cuales es relevante para el sector, y para ciertos productos sensibles el calendario de desarme es más largo en el tiempo. En ninguna de las listas establecidas a tal efecto aparecen las partidas correspondientes a la maquinaria agrícola, que quedan por tanto incluidas en el régimen general.

## IV. LOS ACUERDOS COMERCIALES

Dentro de este capítulo vamos analizar un importante número de acuerdos firmados por la CEE a lo largo de su existencia. Estos acuerdos van desde los acuerdos de asociación como es el caso de Turquía, hasta los mucho más vacíos de contenido, como pueden ser también los firmados por la Comunidad con Siria, India, etc. Empezaremos por los acuerdos de asociación.

### IV.- 1. LOS ACUERDOS DE ASOCIACION

#### IV. 1.1. TURQUIA

El acuerdo de asociación CEE-Turquía, se firmó en 12 de

Septiembre de 1.963, al amparo del artículo 238 del Tratado de Roma. La finalidad del llamado "acuerdo de Ankara" fue la aminoración de las activas diferencias existentes entonces entre el grado de desarrollo de la economía turca, y la de los países de la Comunidad.

El problema ha sido que la reciente historia económica y política de este país ha sido tan ajetreada que el desarrollo del acuerdo ha sufrido vaivenes y retrasos. La situación dista mucho de haberse solucionado puesto que las dificultades turcas se están agravando cada día, hasta el punto que el país se encuentra prácticamente en la bancarrota.

El acuerdo prevee el establecimiento paulatino de la unión aduanera, y el acercamiento y homogenización de la política económica, a través de tres fases: preparatoria-transitoria-definitiva.

A. Las concesiones efectuadas por la CEE a Turquía pueden resumirse de la siguiente manera:

- supresión de los aranceles y tasas de efecto equivalente desde la entrada en vigor del acuerdo para los productos originarios de Turquía.
- este principio tenía una serie importante de excepciones entre las que destacan los productos petrolíferos, los textiles y sobre todo los agrícolas. En este último terreno, si bien se prevee el objetivo final del libre comercio agrícola, se daba un periodo de 22 años para conseguirlo. Las principales frutas y legumbres (partidas 7.01 y 03 ; 8.03, 04, 05, 06 y 12; 20.01, 02, 05 y 06) las naranjas y las mandarinas limitarán la reducción del arancel comunitario al 50%, dependiendo su evolución futura de las concesiones que se diesen a otros países mediterráneos.

B. Las concesiones que daban los turcos a los comunitarios se detallan en dos listas. La primera agrupa al 55% de los productos que importa la comunidad y tiene reducciones de 10% a lo largo de 12 años. La segunda cubre al resto de los productos y el desarme se alarga 22 años. Tanto las partidas 84,24 y 84.25, como la 87.01 se incluyen en esta segunda lista.

#### IV.- 1.2. LOS ACUERDOS CON MALTA Y CHIPRE.-

Los acuerdos firmados por la CEE con estas dos pequeñas islas del Mediterraneo tienen en común el tener ambos como objetivo la consecución de una unión aduanera. El acuerdo con Malta se firmó en 1.970, y el de Chipre dos años despues en 1.972.

El primero de asociación maltés se extiende a lo largo de diez años, dividido en dos períodos de cinco años cada uno. La Comunidad concede una reducción arancelaria del 70% para los productos industriales -excepto petroleo-, mientras que Malta rebaja su arancel en un 35%. Un protocolo firmado posteriormente en 1.976 incluyó determinadas concesiones arancelarias a las patatas, tomates, pimientos, naranjas, vino, fresas y a las flores.

El acuerdo de asociación con Chipre tiene tambien dos etapas de cuatro y cinco años de duración respectivamente. La reducción arancelaria para los productos industriales es tambien del 70%; y de daba una reducción del 40% para los cítricos.

A su vez Chipre, fue reduciendo su arancel progresivamente desde un 15% inicial a un 35% al principio del quinto año.

Ambos acuerdos prevén en su segunda fase la reducción a cero del arancel comunitario.

#### IV.- 2. LOS ACUERDOS CON LOS PAISES MEDITERRANEOS.-

La actitud comercial comunitaria de cara a los países me-

diterraneos ha estado siempre muy influida por la política. En general, y aunque no haya sido reconocido a nivel oficial, lo que se ha tratado es de compaginar un nivel bueno de relaciones con Israel, (país que cuenta con numerosos amigos en la Europa Comunitaria), sin que por ello se deteriorasen los lazos comerciales con los países árabes.

También si bien de forma indirecta, las relaciones España-CEE han estado hasta 1.975 fuertemente influenciadas por los vaivenes que producía la política en esta zona del mundo.

El acuerdo con Israel es del tipo comercial preferencial, y tiene un apoyo jurídico en el artículo 113 del tratado de Roma. La CEE otorga franquicia arancelaria para los productos industriales, y una serie de rebajas que van del 20 al 80% para los productos agrícolas.

Israel por su parte concede al cabo de cinco años la franquicia arancelaria para una serie de productos industriales que imponen el 60% de sus compras a la Comunidad. Para el 40% restante se establece un calendario que va hasta el 1-1-1.980 en que se alcanzará la franquicia total.

Con los países del Magreb, Argelia, Marruecos y Túnez se llegó a acuerdos muy similares que evitasen las complicaciones políticas del área. Jurídicamente son acuerdos de asociación cuyo fin es la ayuda al desarrollo y la cooperación industrial y técnica.

Los productos industriales originarios de estos países entran en la CEE sin ningún tipo de restricciones cuantitativas ni medidas de efecto equivalente, salvo los derivados del corcho y del petróleo, cuya liberalización está prevista para este año.

Los productos agrícolas tienen una regulación muy detallada con el fin de evitar distorsiones graves en la organización común que regula su acceso al mercado comunitario. En general se contemplan reducciones arancelarias que van del 20 al 100%. Los vinos y el aceite de oliva tienen también sus normas, e incluso sus propios contingentes.

Por último los acuerdos con Egipto, Siria y Jordania contemplan también las franquicias arancelarias para los productos industriales (con una lista de excepciones), y las reducciones, del 40 al 80% para los productos agrícolas. Por su parte estos tres países no conceden ninguna reducción y únicamente aplican la cláusula de la nación más favorecida.

#### IV.- 3. EL CONVENIO DE LOMÉ II.-

Consiste en el establecimiento de un marco general que recoge los intercambios comerciales entre los nueve países de la CEE por un lado, y 57 países en vías de desarrollo por otro.

Tras la consecución de la Unión Aduanera en la Comunidad se planteó el problema del status que deberían tener los países que habían sido colonias de los países europeos, principalmente Francia. A solucionar este problema vino la llamada Convención de Yaoundé, de la que los acuerdos de Lomé no son sino sus herederos, con la novedad de incluir -desde 1.973- los países que habían sido colonias de Inglaterra.

El acuerdo de Lomé II, reafirma los principios y reproduce los mecanismos fundamentales de su antecesor. Así se prevé el libre acceso al mercado comunitario de la casi totalidad de los productos originarios de estos 57 países. El 5% restante son ciertos productos agrícolas, sometidos a organización del mercado, a los



que se otorga un régimen preferencias mejorado.

Igualmente, y para demostrar la buena voluntad comunitaria en su política de ayuda al desarrollo, el acuerdo no es recíproco. Se establece el libre cambio en una dirección pero no en la otra. Los países asociados (denominados en la jerga comunitaria como A.C.P. Africa, Caribe, Pacífico) pueden poner cuantas barreras deseen, o necesiten, frente a los productos comunitarios. Con las evidentes excepciones de no poder discriminar entre los nueve, ni conceder a ningún país extra-comunitario un trato más favorable.

Pero en donde quizá se muestra mejor la originalidad de estos acuerdos, es en el sistema establecido para garantizar los ingresos de divisas procedentes de las exportaciones de los A.C.P. y base fundamental de sus esperanzas de desarrollo.

El STABEX (Sistema de Stabilisation des recettes d'exportation) cubre 44 productos, todos ellos clave para la economía de los A.C.P. de la agricultura, selvicultura, ganadería, pesca y como excepción el mineral de hierro.

Para que el STABEX funcione con un producto determinado tienen que darse dos condiciones: una, que el producto en cuestión suponga al menos el 6,5% de las exportaciones totales del país. La segunda, que los ingresos de exportación desciendan en al menos un 6,5% bien sea debido a la baja de su cotización internacional o bien por culpa de malas cosechas o desastres naturales.

En ese caso, la Comunidad se obliga al envío de préstamos sin interés, y hasta siete años de plazo, con dos de carencia - para los países más desarrollados de los 57- o, de donaciones, para los 35 menos favorecidos.

El STABEX se complementa con el SYSMIN (Système de Stabilisation des minerals) introducido por primera vez en el Lomé II, y que con similar método, cubre las posibles pérdidas por baja de las exportaciones, de cobre, cobalto, fosfatos, aluminio, manganeso y estaño.

La diferencia entre ambos sistemas - matiz muy importante - es que en caso de intervención, el SYSMIN no prevé en envió de préstamos o de donaciones, sino la participación de la Comunidad en la financiación de los proyectos o programas, propuestos por el país en cuestión para restaurar sus niveles de producción y de exportación.

Podrán criticarse muchas de las actuaciones comunitarias motivadas por profundos egoísmos, pero no cabe duda de que en este caso, este sistema es una de las pocas cosas útiles que se pueden incluir en el activo del interminable contencioso de las relaciones Norte-Sur.

#### IV.- 4. OTROS ACUERDOS

A otro nivel de importancia, las Comunidades han firmado una serie de acuerdos con diversos países. El fin común de todos ellos ha sido no sólo la ayuda al desarrollo, sino también, y quizás principalmente, el asegurar la implantación comercial comunitaria en el mundo, y favorecer su influencia política.

En este marco se encuadran los acuerdos firmados con Bangla-Desh, India, Pakistan, Sri --Lanka, Corea del Sur, Argentina, Brasil, Uruguay, México, etc. Todos ellos son acuerdos comerciales no preferenciales, y la mayoría destinados a limitar la entrada masiva en la Comunidad de productos sensibles.

QUINTA PARTE:

ANALISIS DEL COMERCIO

HISPANO-COMUNITARIO.-

Vamos a analizar a continuación el estado actual y la evolución reciente del comercio hispano-comunitario de la maquinaria agrícola. Utilizaremos para ello los datos proporcionados por la Dirección General de Aduanas para los años de 1.976, 1.977, 1.978 y los primeros seis meses de 1.979. No podemos dar este año completo pues en el momento de redactar este estudio no han sido hechas públicas las cifras del segundo semestre.

I.- GRADO DE DEPENDENCIA.

I.1. IMPORTACIONES.

I.1.1. Partida 84.24.

El mercado común ha sido el proveedor fundamental de los productos aquí considerados, ya que en ningún año ha bajado de la cota mínima de participación del 84,5% cifra lograda en los seis primeros meses de 1.979. Tanto en 1.976 como en 1.978 se superó la barrera del 90% lo que da una certera idea de la importancia de la posición que ocupan los fabricantes de la CEE en el suministro exterior de estos productos para el mercado nacional.

En cifras los valores que se han ido obteniendo muestran una progresión constante y sin fallos pasándose de 261 millones en 1.976, a 364 en 1.978, con 224 en la primera mitad del pasado año. En cualquier caso vemos que los valores alcanzados no son de gran entidad, sino más bien pequeños, y poco relevantes. El incremento 78/76 fue del 37,45%, y los seis primeros meses del 79, supusieron un 66,25% del total exportado el año anterior.

I.1.2. Partida 84.25.

El grado de dependencia, y sobre todo los valores absolutos reflejados en las estadísticas son aquí sensiblemente más im-

portantes que en la partida anterior. En 1.976 se gastaron un total de 5.223 millones de pesetas en la importación de estos productos, para ir disminuyendo las importaciones posteriores, hasta 1.979, en que aparece una recuperación importante. En efecto en la primera mitad de este año se alcanzó la cifra de 3.511 millones que suponen el 80% del total exportado el año anterior. (el 86,10% en el caso de la CEE).

Las compras efectuadas en las Comunidades Europeas tuvieron una importancia capital, ya que en ningún caso fueron menos al 89% del total, siendo hasta el 96% en 1.979. Por tanto no parece exagerado afirmar que en España, "solo" importamos estos productos con denominación de origen comunitario.

### I.1.3. Partida 87.01.

Las importaciones realizadas al amparo de esta partida presentan una cierta diferenciación pues si bien la participación comunitaria como proveedora del mercado nacional continúa siendo de importancia, el peso relativo sobre el total es menor, oscilando a lo largo del período considerado en los alrededores de las tres cuartas partes.

En 1.976 se destinaron un total de 3.158 millones de los que 2.403 fueron para productos comunitarios. Al final de 1.978 las cifras fueron respectivamente de 5.875 millones y 4.427, con un aumento del 86% para el total de países y del 84,22% para la CEE.

## I.2. EXPORTACIONES.

### I.2.1. Partida 84.24.

La posición de la CEE como comprador de los productos aquí incluidos dista mucho de ser igual que su posición como vendedor. Al mercado comunitario solo fueron destinados entre el 25

y el 35% del total exportado, es decir poco más de la cuarta parte, contra más de las tres cuartas partes en la importación.

Las exportaciones a la CEE han seguido una evolución creciente, y en la primera mitad de 1.979, se han vendido ya productos por más valor que en el conjunto de todo el 76. En cualquier caso las cifras obtenidas son bastante modestas, no habiendo alcanzado en ningún año los 400 millones.

#### I.2.2 Partida 84.25.

Al igual que en el caso anterior, la importancia del mercado comunitario para nuestras exportaciones es sensiblemente menor que para nuestras compras exteriores. Pasamos de un 30% en 1.976, a un 45% en 1.978, mientras que -como vimos- les compramos a los comunitarios prácticamente la totalidad de nuestras importaciones.

En volumen, las cifras alcanzadas son aún menores que en la partida 84.24, pues la máxima cota fue la conseguida en 1.978, y fueron tan sólo 304 millones de pesetas. La evolución anual es similar con progresos constantes y superando también en la mitad del pasado año a las exportaciones de todo 1.976.

#### I.2.3. Partida 87.01

Es aquí sin duda en donde las ventas a la CEE tienen una importancia menor para nuestra industria. Apenas un 10% en 1.977, 1.978; y tan solo un 5% en 1.976; y un 8,5% 1.979. Con lo que habría que convenir que la Comunidad no es un mercado importante para nuestras exportaciones de estos productos. Más adelante, en las conclusiones trataremos de extraer las consecuencias que esta situación pueda tener en el futuro.

Las cifras totales exportadas son ciertamente importantes,

no así las destinadas a las Comunidades Europeas que no han llegado nunca a los 500 millones de pesetas, y en las que los datos disponibles para 1.979 no permiten suponer una variación en la tendencia.

### I.3. SALDO COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA.-

#### I.3.1. Partida 84.24.

El escaso volumen de intercambios operado al amparo de esta partida arancelaria hace que tanto el saldo comercial como la tasa de cobertura tengan un interés bastante relativo. Unicamente reseñar que tras dos años de déficit en nuestro comercio con la CEE se ha logrado invertir la tendencia en los últimos logrando unos pequeños superávits que han dado como resultado unas tasas de cobertura del 109 y del 104% para 1.978 y 1.979.

Las exportaciones totales han conseguido superar a las importaciones a lo largo de todos los años del estudio logrando unos excedentes del orden de los 600-800 millones de pesetas, y dando unas tasas de cobertura elevadas (355% en 1.979).

#### I.3.2. Partida 84.25.

La gran diferencia entre las cantidades exportadas, tanto a la CEE como al resto de los países y las importadas han provocado unos déficits de consideración que en ningún año han bajado de los 3.500 millones de pesetas y que se han acercado a los 5.000 millones. A pesar de esto se nota que ha existido una cierta recuperación en ambas áreas (CEE y resto del Mundo) ya que los déficits han sido decrecientes en su valor. Esta tendencia parece que se truncará en 1.979, ya que tan solo en su primera mitad se han producido unos déficits similares a los del conjunto del año 1.978.

La tasa de cobertura -lógicamente- es muy pequeña, a veces ridícula como es el caso del 2,5% de nuestro comercio con la CEE en 1.976. Posteriormente, se fue mejorando, pero siempre sin llegar a la cota del 10%.

Por lo que respecta al comercio total la tasa es algo superior y ha ido pasando del 7,7% (1.976) al 15% (1.978).

### 1.3.3. Partida 87.01

Esta partida presenta unas características especiales, y diferentes de las dos anteriores. En primer lugar el comercio con la CEE ha sido siempre deficitario, con un aumento progresivo de los déficits, que se fueron casi a los 4.000 millones en 1.978, y que serán mayores en 1.979, ya que tan sólo en su primera mitad de 2.734. El comportamiento general de las importaciones a lo largo de la segunda mitad del pasado año permiten suponer que esta línea de tendencia se habrá acentuado, provocando un nuevo incremento del déficit comercial.

Por su parte el comercio total tuvo dos primeros años de signo positivo (+ 1.258 millones en 1.977) para pasar después a déficits crecientes de forma espectacular, ya que en la primera mitad de 1.979 se duplicó el déficit global del año anterior.

La tasa de cobertura es pequeña con la CEE, y decreciente a partir de 1.977, hasta llegar al 7% (similar a la del inicio del período estudiado). La obtenida con el total de países pasó del 127% en 1.976, al 134% en 1.977 para bajar después al 88%, y terminar en 1.979 con un mediocre 64%.

### 1.4. RELACION REAL DE INTERCAMBIO.-

La relación real de intercambio medida como el cociente entre el precio de los productos exportados, y el de los importados nos puede dar una idea bastante aproximada de los niveles de cali-



dad, y desarrollo tecnológico que mantenemos comparativamente con la comunidad.

Somos conscientes de la importante limitación que impone el realizar este cálculo sobre la base de partidas arancelarias. En efecto, las partidas agrupan a una serie de productos bastante heterogéneos, o al menos lo suficientemente dispares como para hacer arriesgadas las comparaciones entre lo que importamos y exportamos. En cualquier caso, y aún con esta premisa hemos considerado útil el hacer este cálculo que puede traer una aproximación interesante al estudio de nuestra posición comparada con la de la industria comunitaria.

La situación es radicalmente diferente en las dos primeras partidas, que en la 87.01. En ésta última, nuestra posición es muy semejante a la comunitaria, y nuestros respectivos precios de renta son similares (R.R.I. = 0,93, cuando la igualdad sería 1.). Se da la coincidencia de que esta partida es la que tiene el precio -en pesetas por kilo exportado- más alto de las tres, (228 pts/kg):

Por el contrario en las otras dos, la situación nos es desfavorable, ya que en ninguna de ellas el precio de lo que exportamos alcanza a la mitad del precio de lo que importamos. Así tenemos una R.R.I de 0,43 para la partida 84.24; y de 0,45 para la 84.25. Los precios de exportación son similares en ambas con tan solo 5 pesetas de diferencia.

RELACION REAL DE INTERCAMBIO

(datos : 1,978)

	84,24	84,25	87,01	
	toneladas	Toneladas	Toneladas	Pts/Kilo
	miles de Pesetas	miles de pesetas	miles de pesetas	Pts/Kilo
EXPORTACIONES	2.800	2.205	1.914	436.000
IMPORTACIONES	1.100	13.378	18.175	4.427.000
R.R.I.				
				0,43
				0,45
				0,93

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA SIGUIENTE  
Y TOTALES

	C.E.E. EXPORT.	TOTAL EXPORT.	%	C.E.E. IMPORT.	TOTAL IMPORT.	%
84,24						
1.976	221	894	25,-	261	291	90,-
1.977	254	863	30,-	296	331	89,5
1.978	399	1.159	34,5	364	400	91,-
ENERO-JUNIO 1.979	232	940	25,-	224	265	84,5

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA  
SIGUIENTE Y TOTALES

	C.E.E. EXPORT.	TOTAL EXPORT.	%	C.E.E. IMPORT.	TOTAL IMPORT.	%
84,25						
1.976	122	403	30,-	4.941	5.223	95,-
1.977	232	559	41,5	4.699	5.077	93,-
1.978	304	677	45,-	3.930	4.413	89,-
ENERO JUNIO 1.979	140	421	33,-	3.384	3.511	96,-

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
 EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA  
 SIGUIENTE Y TOTALES

	C.E.E. EXPORT.	TOTAL EXPORT.	%	C.E.E. IMPORT.	TOTAL IMPORT.	%
87,01						
1.976	212	4.016	5,-	2.403	3.158	76,-
1.977	498	5.004	10,-	2.653	3.746	71,-
1.978	436	5.175	10,5	4.427	5.875	75,-
ENERO-JUNIO 1.979	207	2.424	8,5	2.941	3.816	77,-

## II. ANALISIS POR PAISES.

### II.- 1. ALEMANIA.

#### Partida. 84.24.

Alemania no supone un gran "partenaire" comercial en esta partida para nuestro país 36 millones de exportación, y 32 millones de importaciones son cifras realmente muy pequeñas, incluso dentro de la tónica general modesta que tiene la partida 84.24. Los datos de 1.979 no permiten suponer que vaya a haber cambios bruscos en esta corriente de intercambios.

Las exportaciones a este país supusieron el 7% del total, y las importaciones, el 9%, todo ello según datos de 1.979. Las importaciones parecen ir reduciéndose, pues fué el primero de los estudiados el que mostró una cifra más elevada.

#### Partida. 84.25.

Aquí en cambio, el comercio con este país tiene una importancia capital dentro del conjunto de los países de la CEE. Y no tanto de cara a nuestras exportaciones en las que supuso el 16% del total, sino en las importaciones. En efecto, el 60% de todas nuestras compras comunitarias (y el 57% de los totales) tienen el sello "Made in Germany".

Después de un descenso en los tres años anteriores, las importaciones de este país parecen recuperarse ya que tan sólo en los seis primeros meses de 1.979 se importaron 525 millones más que en todo 1.978. Por su parte las exportaciones tienen una importancia mucho menor, con tan sólo 22 millones de pesetas en 1.979. Ni es necesario insistir por tanto en el déficit comercial que esto supone, y que a buen seguro va a permanecer en los próximos años.

Partida. 87.01.

De nuevo aparece la vitalidad de las ventas de material alemán en España, que ocupan casi la tercera parte del total, con 910 millones en 1.979 (seis meses), cifra que hace presuponer el mantenimiento del nivel alcanzado el año anterior. Con tan solo 11 millones las exportaciones que conseguimos venderles supusieron únicamente el 5% del total, resultando un déficit comercial de tal importancia que no podrá ser enjugado en mucho tiempo.

II.- 2. DINAMARCA.-

Este país no tiene ninguna significación en nuestros campos comunitarios. En la partida 84.25 es donde más importancia tiene, y no supera el 2% del total. En las exportaciones mejora, absorbiendo el 9% en la partida 84.24, por encima de Alemania, Italia, Holanda, Inglaterra y Bélgica e Irlanda. Por último, en la 87.01 no existen datos de comercio registrados en ninguno de los años que se han estudiado.

II.- 3. FRANCIA.-

Partida 84.24.

Francia constituye nuestro mercado fundamental en esta partida, pues a él irán dirigidas el 68% de nuestras ventas comunitarias, que muestran además una línea creciente muy interesante pasando de 109 millones en 1.976, a 244 en 1.978, y a 158 en la primera mitad de 1.979.

Por su parte entre nuestros proveedores ocupa la segunda plaza, con un 15% del total, si bien muy lejos de Italia que es el primero. En valores absolutos las cifras son poco elocuentes y muestran grandes altibajos.

Partida. 84.25

La posición francesa en esta partida es bastante mediocre. Supone el 9% de las exportaciones, y el 11% de las importaciones. Tras superar los 50 millones -cifra bien escasa- en 1.977, 1.978 ha habido un bajón en 1.979 en donde sólo se consiguieron 13 millones. Las importaciones también han bajado pasando de 848 millones en 1.976 a 674 en 1.978 y a 383 en la primera mitad de 1.979.

Partida. 87.01.

En esta partida Francia ocupa lugares muy distintos. Absorbe el 84% de todas nuestras ventas a la CEE con 303 millones en 1.978, y 173 en 1.979; y tan sólo el 5% de nuestras compras con 156 millones en 1.979, sobre un total de 2.941 millones.

Como dato significativo podemos señalar que en todos los años estudiados hemos obtenido superavit con los franceses siguiendo la pauta marcada por el comercio con este país que se está volviendo francamente favorable para nosotros.

II. 4. IRLANDA.-

Otro país sin importancia en el comercio exterior de la maquinaria agrícola española. Las mayores cifras obtenidas -y con esto está todo dicho- fueron los 16 millones de pesetas que se exportaron en 1.977 y 1.978 de productos incluidos en la partida 84.24

II. 5. ITALIA.-

Partida 84.24.

Nada menos que el 64% del total importado de la CEE de esta partida proviene de este país que tiene una gran relevancia en el comercio exterior de nuestra maquinaria agrícola. Su tendencia importadora es fuertemente creciente ya que en 1.979 (primera mitad) se importó de Italia el doble que el total de 1.976. Los valores



absolutos, como se podía esperar en esta partida no son muy elevados 209 millones en 1.978, y 142 en 1.979.

Las exportaciones por el contrario están teniendo una evolución muy desfavorable, y casi constantemente decreciente. Así se ha llegado a la cifra de nueve millones para 1.979, cuando en 1.976 se vendieron 36 millones. Ni que decir tiene que la balanza comercial de esta partida con Italia resulta claramente negativa, y con muy escasas posibilidades de mejora a corto plazo.

Partida. 84.25

Un nuevo déficit -de casi 600 millones- aparece en el comercio de la partida 84.25. Ello es debido a que importamos 603 millones, -el 18%- , mientras que únicamente hemos conseguido venderles 19 millones, todo ello en datos del 1º semestre de 1.979- el 14% del total.

Pero la situación es aun peor por lo importado en esta primera mitad del año supone el 70% del total del año anterior. Es decir van creciendo. Mientras que lo exportado es solo el 36% de la cifra de 1.979. Es decir van decreciendo.

Partida 87.01.

Se repite aquí la tendencia aparecida anteriormente. Fuerte impacto importador: 1.754 millones en 1.978; y 1.453 en 1.979 (49% del total) con tendencia a un rápido aumento; y poca relevancia de las exportaciones con tan sólo seis millones en 1.978, y cuatro en 1.979.

Cabría destacar únicamente la concentración de nuestras compras, ya que tan solo tres países: Italia, Alemania e Inglaterra nos proveen del 94% de nuestras compras en la Europa Comunitaria, porcentaje que pasaría al 72% si considerásemos el total de nuestras importaciones mundiales.

II. 6 . HOLANDA.-

Únicamente en una partida,- la 84.25-, la importancia de

este país en el comercio comunitario supera el nivel del 10%. En concreto son nuestras exportaciones de esta partida, que supusieron en 1.979 el 29% del total. En el resto su peso relativo es más bien pequeño, por lo que remitimos a los cuadros al lector interesado.

#### II.7. GRAN BRETAÑA.-

Menor importancia aún que en el caso de Holanda tiene nuestro comercio con el Reino Unido de Gran Bretaña. Las exportaciones a este país no superan el 6% del total; y las importaciones únicamente en la partida 87.01 presentan algún interés, con 398 millones en 1.979 (primera mitad) y 572 en 1.978, lo que supone el 14% del total, y el lugar tercero entre los proveedores comunitarios de estos productos.

#### II.8. BELGICA-LUXEMBURGO.-

Ambos países forman la unión económica belga-luxemburguesa por lo que damos sus cifras de manera conjunta al igual que hace la Dirección General de Aduanas. En cualquier caso, su participación como proveedor o cliente de maquinaria agrícola es muy pequeña, y solo en la partida 84.25 tiene alguna importancia como suministrador. De 676 millones que nos vendieron en 1.977 han ido disminuyendo para lograr 471 millones en 1.978 y 179 en el primer semestre de 1.979.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA 84,24

- 140 -

P.A.84,24	1.976		1.977		1.978		1.979 Enero-Junio		% s/ el total EXP.	% s/el total IMP.
	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.		
ALEMANIA	25	49	22	31	36	32	16	21	7 %	9 %
DINAMARCA	9	8	27	11	25	3	21	1	9 %	-
FRANCIA	109	68	128	37	244	54	158	33	68 %	15 %
IRLANDA	3	-	16	-	16	-	2	-	1 %	-
ITALIA	36	70	27	163	30	209	9	142	4 %	64 %
HOLANDA	20	20	17	18	27	38	12	20	5 %	9 %
INGLATERRA	12	45	13	36	18	28	13	7	6 %	3 %
BENELUX	7	1	4	-	3	-	1	-	-	-
T O T A L	221	261	254	296	399	364	232	224	100	100

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA 84,25

P.A.84,25	1.976		1.977		1.978		1.979 Enero-Junio		% s/el total EXP.	% s/o total IMP.
	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.		
ALEMANIA	4	2.341	12	2.078	38	1.486	22	2.011	16 %	60 %
DINAMARCA	13	60	26	69	25	49	19	55	14 %	2 %
FRANCIA	18	848	59	587	53	674	13	383	9 %	11 %
IRLANDA	1	4	1	-	7	-	6	-	4 %	-
ITALIA	16	706	20	956	53	859	19	603	14 %	18 %
HOLANDA	50	111	81	133	106	146	41	72	29 %	2 %
INGLATERRA	20	198	18	200	9	245	9	81	6 %	2 %
BENELUX	-	673	15	676	13	471	11	179	8 %	5 %
T O T A L	122	4.941	232	4.699	304	3.930	140	3.384	100	100

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES A LA C.E.E.  
EN MILLONES DE PESETAS DE LA PARTIDA 87,01

P.A, 87,01	1.976		1.977		1.978		1.979 Enero-Junio		% s/ el total EXP.	% s/ el total IMP.
	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.	EXP.	IMP.		
ALEMANIA	16	492	19	728	15	1.809	11	910	5 %	31 %
DINAMARCA	--	--	--	--	--	--	--	--	-	-
FRANCIA	122	116	393	60	303	145	173	156	84 %	5 %
IRLANDA	--	--	--	--	--	--	--	--	-	-
ITALIA	10	1.235	8	1.233	6	1.754	4	1.453	2 %	49 %
HOLANDA	55	226	55	172	90	43	15	9	7 %	-
INGLATERRA	1	294	3	395	1	572	--	398	-	14 %
BENELUX	8	40	20	65	21	104	4	15	2 %	1 %
T O T A L	212	2.403	498	2.653	436	4.427	207	2.941	100	100

SEXTA PARTE:  
ESTADO ACTUAL DE LAS  
NEGOCIACIONES.-

## I.- INTRODUCCION,

A lo largo del pasado, del presente y del próximo año, se están desarrollando las negociaciones para la adhesión de España a las Comunidades Europeas. A nadie se le oculta la importancia económica, e incluso política, de nuestra integración en la Europa Comunitaria.

Es el hecho más significativo e influyente al que vamos a tener que hacer frente en los próximos diez años. Las consecuencias se van a dejar sentir en todos los ámbitos. Las empresas van a ver modificadas de manera sustancial las condiciones de competencia bajo las que se mueven en el mercado.

Por un lado, se van a incrementar fuertemente la competitividad de los productos comunitarios, al desaparecer las actuales protecciones arancelarias. Igualmente, y en virtud de los acuerdos comerciales firmados por la CEE, y de la adopción de la T.E.C. (Tarifa Externa Común), esta protección va a ser eliminada, o fuertemente disminuída con un importante número de países. Entre ellos, los pertenecientes a la E.F.T.A.

Este incremento de competencia para unos, sobre los productos terminados, va a permitir a otros la mejora de costes en sus inputs, con lo que su posición final va a verse mejorada.

Pero el Mercado Común, no es sólo eso. Y las Comunidades Europeas no son sólo un Mercado Común. Las relaciones comerciales fueron quizás el origen, pero el fin -que aunque distante sigue vigente- desborda ampliamente el marco comercial.

Las relaciones jurídico-empresariales, las financieras, la política monetaria, la fijación de los precios agrícolas, su estructura, la defensa de sectores en crisis, la fiscalidad, e incluso las relaciones e interacciones políticas son sólo varios de los

aspectos, quizás los más relevantes, que van a verse influidos por el hecho de nuestra adhesión a las Comunidades Europeas.

Por tanto, organismos públicos, empresas, sindicatos, entidades oficiales y agrupaciones de consumidores -que a todos va a afectar- deberán iniciar una campaña de mentalización frente a la nueva situación, y de adecuación de las estructuras actuales, a fin de minimizar los riesgos de la integración, y optimizar en la medida de lo posible sus ventajas.

En este contexto, el País Vasco por su particular estructura productiva, y por la posición comercial que ocupa dentro del Estado, se juega mucho en el envite. En una situación como la que atravesamos, sumidos en la crisis más profunda de los últimos tiempos, la adhesión a la Comunidad, si no se ponen los remedios, puede ser el empujón definitivo al precipicio.

Pero todavía hay tiempo. Podemos y debemos prepararnos para lo que es inevitable: la integración. Tenemos la obligación, y durante un tiempo no demasiado largo la posibilidad, de adecuarnos a ello. Sin perder de vista que a Europa no le interesan países en ruina y que tiene, junto a innegables desventajas, los medios para paliar si no para salir de la crisis.

Con realismo, pero con ilusión y con fe en nuestras posibilidades, debemos aceptar el reto de Europa, marco en el que por tradición histórica, por visión de futuro -y ójala que por voluntad popular- debemos estar integrados si queremos un mañana de bienestar

## II.- EL PUNTO DE PARTIDA

Partimos del Acuerdo Comercial Preferencial que firmó España con la Comunidad Económica Europea, en 1.970. Con todos sus defectos, este acuerdo ha servido para mejorar de forma importante



verse influidos por Europeas.  
 s, sindicatos, enti-  
 -que a todos va a  
 zación frente a la  
 uras actuales, a fin  
 ptimizar en la medi-  
 particular estructura  
 pa dentro del Estado,  
 como la que atraviesa-  
 últimos tiempos, la  
 medios, puede ser el  
 mos prepararnos para  
 la obligación, y du-  
 dad, de adecuarnos a  
 nteresan países en  
 jas, los medios para  
 e en nuestras posibi-  
 arco en el que por tra-  
 a que por voluntad  
 un mañana de bienestar  
 rencia que firmó Es -  
 .970. Con todos sus  
 r de forma importante

elaciones con Europa.

Los agoreros del acuerdo -entre los que figuraron impor-  
 nomistas, con cargos políticos relevantes- profetizaron  
 el país, ante las concesiones que se hacían en él a la  
 comunitaria, y dada la ausencia de contraprestaciones en  
 rícola.

La realidad ha sido muy distinta y las cifras -testigos  
 - así lo demuestran. El acuerdo del 70, ha servido de  
 para la industria española, que a lo largo del decenio  
 do ha ido consolidándose en su posición exportadora.  
 De ser un país típicamente importador, que en 1.970 sólo  
 7.000 millones de pesetas, hemos pasado en diez años a  
 billones en los mercados internacionales. De este impor-  
 a mitad va dirigido a la Europa de los nueve.

Por el contrario, las ventajas arancelarias concedidas  
 itarios no se han dejado apenas notar, y el incremento  
 ncia, lejos de ser irreparable, ha sido -como decimos-  
 o más en la búsqueda de nuevos mercados para nuestros

Y partimos también -imposible olvidarlo- de una situación  
 onómica aguda. No vamos a detenernos aquí en el análi-  
 síntomas y las consecuencias de esta crisis.

Pero si podemos detenernos un momento en la particulari-  
 da al tener que negociar precisamente en época de crisis  
 que, de seguir las cosas así, no sería imprudente a -  
 a integración, pues serían demasiado grandes los riesgos  
 ero pensando en un horizonte de tres años para la en-  
 gor del acuerdo, más cinco (o hasta diez) años de perío-  
 rio, es de esperar que las cosas vayan arreglándose y se  
 situación distinta y mejor que la actual.

aspectos, quizás los más relevantes, que van a verse influidos por el hecho de nuestra adhesión a las Comunidades Europeas.

Por tanto, organismos públicos, empresas, sindicatos, entidades oficiales y agrupaciones de consumidores -que a todos va a afectar- deberán iniciar una campaña de mentalización frente a la nueva situación, y de adecuación de las estructuras actuales, a fin de minimizar los riesgos de la integración, y optimizar en la medida de lo posible sus ventajas.

En este contexto, el País Vasco por su particular estructura productiva, y por la posición comercial que ocupa dentro del Estado, se juega mucho en el envite. En una situación como la que atravesamos, sumidos en la crisis más profunda de los últimos tiempos, la adhesión a la Comunidad, si no se ponen los remedios, puede ser el empujón definitivo al precipicio.

Pero todavía hay tiempo. Podemos y debemos prepararnos para lo que es inevitable: la integración. Tenemos la obligación, y durante un tiempo no demasiado largo la posibilidad, de adecuarnos a ello. Sin perder de vista que a Europa no le interesan países en ruina y que tiene, junto a innegables desventajas, los medios para paliar si no para salir de la crisis.

Con realismo, pero con ilusión y con fe en nuestras posibilidades, debemos aceptar el reto de Europa, marco en el que por tradición histórica, por visión de futuro -y ójala que por voluntad popular- debemos estar integrados si queremos un mañana de bienestar

## II.- EL PUNTO DE PARTIDA

Partimos del Acuerdo Comercial Preferencial que firmó España con la Comunidad Económica Europea, en 1.970. Con todos sus defectos, este acuerdo ha servido para mejorar de forma importante

nuestras relaciones con Europa.

Los agoreros del acuerdo -entre los que figuraron importantes economistas, con cargos políticos relevantes- profetizaron la ruina del país, ante las concesiones que se hacían en él a la industria comunitaria, y dada la ausencia de contraprestaciones en materia agrícola.

La realidad ha sido muy distinta y las cifras -testigos inmutables- así lo demuestran. El acuerdo del 70, ha servido de revulsivo para la industria española, que a lo largo del decenio transcurrido ha ido consolidándose en su posición exportadora.

De ser un país típicamente importador, que en 1.970 sólo exportó 167.000 millones de pesetas, hemos pasado en diez años a vender 1,2 billones en los mercados internacionales. De este importe, casi la mitad va dirigido a la Europa de los nueve.

Por el contrario, las ventajas arancelarias concedidas a los comunitarios no se han dejado apenas notar, y el incremento de competencia, lejos de ser irreparable, ha sido -como decimos- un incentivo más en la búsqueda de nuevos mercados para nuestros productos.

Y partimos también -imposible olvidarlo- de una situación de crisis económica aguda. No vamos a detenernos aquí en el análisis de los síntomas y las consecuencias de esta crisis.

Pero si podemos detenernos un momento en la particularidad que se da al tener que negociar precisamente en época de crisis. Es evidente que, de seguir las cosas así, no sería imprudente avanzar en la integración, pues serían demasiado grandes los riesgos a correr. Pero pensando en un horizonte de tres años para la entrada en vigor del acuerdo, más cinco (o hasta diez) años de período transitorio, es de esperar que las cosas vayan arreglándose y se esté en una situación distinta y mejor que la actual.

En este sentido, el negociar en plena crisis tiene sus ventajas innegables. Se evitan las alegrías estériles y se refuerza la posición negociadora, una vez asumida por todos -comunitarios y españoles- la voluntad política de la adhesión.

Por tanto -alguna ventaja tenía que suponer la crisis- no parece mal momento éste para negociar. Por su lado, cada sector debe ir analizando su situación: a) su posición futura, b) las acciones a emprender para hacer frente a ella.

Una última precisión sobre el punto de partida, sería la de recordar que el acuerdo del 70 se firmó únicamente con una de las tres Comunidades, la C.E.E. (Comunidad Económica Europea), pero quedando aparte las otras dos: la C.E.C.A. (Comunidad Europea del Carbón y del Acero) y el EURATOM (Comunidad Europea de la Energía Atómica).

### III.- EL OBJETIVO FINAL

La historia de la adhesión de España a las Comunidades Europeas, es como una película de la que se conoce el final. Sabemos donde estamos y sabemos lo que tenemos que aceptar, el "acquis communautaire", o acervo comunitario. Es decir, las reglas jurídicas con que funciona la Europa de los nueve están ahí, y no van a cambiarlas por nosotros.

Hemos pedido la adhesión, y eso supone que aceptamos todo el conjunto de disposiciones legales -las reglas del club- que rigen para ellos. Por tanto, está claro que no se negocia nuestra posición dentro de las comunidades, si no únicamente el modo y el tiempo en que vamos acercándonos a ellas. Se negocia y se discute, en suma, el período transitorio durante el cual debemos acomodar los aranceles, el ordenamiento jurídico, ciertas políticas económicas sectoria

les, etc. a las comunitarias.

En cualquier caso, esto no es un problema baladí. De cómo se haga la transición van a depender muchas cosas. Muchos problemas van a surgir antes del final del período transitorio, y su solución dependerá de cómo se negocie ésta.

#### IV.- LAS NEGOCIACIONES PARA LA ADHESION

Ya hemos mencionado el objeto de las negociaciones. Se conoce el punto de partida, y la situación final. Lo que queda es la negociación de los plazos, y de las modalidades del período transitorio que unirá esas dos posiciones estáticas, de acuerdo con un calendario prudente y realista, pero a la vez aceptable por ambas partes. El desarrollo previsible de la negociación es el siguiente:

A lo largo del mes de Marzo, se ha ultimado la primera ronda de las negociaciones. En ella se ha dado un repaso general a todos los temas con exclusión del dossier agrícola, que presenta unas connotaciones específicas; y la participación española en el presupuesto comunitario. Este tema puede esperar, pero será objeto de duras discusiones dada su importancia. Recordemos solamente los problemas planteados por los ingleses a causa de lo que ellos consideraban como una participación excesiva en el presupuesto de las comunidades.

A lo largo del primer semestre del presente año se han abordado el dossier agrícola y el conjunto de los temas sociales. Tras terminar esta ronda, y ya en el segundo semestre, se irán definiendo los detalles de las distintas posturas y adquiriendo compromisos. Hacia finales del año 1.981, y una vez superadas las distintas convocatorias electorales a celebrar en la Comunidad (entre ellas las elecciones presidenciales en Francia), se podrán dar por finalizadas las negociaciones, y firmarse el Acta de la Adhesión.

Quedaría todo el año de 1.982 para proceder a las ratificaciones parlamentarias en los Estados miembros, y en España -requisito indispensable- con lo que se llegaría al 1 de Enero de 1.983. Fecha en la que podríamos ser miembros de pleno derecho de

las Comunidades Europeas.

Durante esta primera fase de negociaciones, se han detectado una serie importante de acuerdos, y una no menos importante de puntos de divergencia.

Los principales puntos de coincidencia, según informan los negociadores, han sido los siguientes:

- 1.- España está dispuesta a aceptar en su integridad el llamado "Acquis comunitario"
- 2.- La negociación de adhesión hay que considerarla en su conjunto y no por capítulos. Es decir, que los resultados parciales no serán considerados como definitivos hasta el momento final de la negociación, de forma que cada capítulo constituya la parte de un todo armónico.

En materia de Unión Aduanera y Libre Circulación de Mercancías en el sector industrial, los puntos de vista convergen en los temas siguientes:

- Clausula de "stand still" arancelaria desde la adhesión
- Derechos de base a considerar en una fecha que conjuntamente se determine.
- Aplicar desde la adhesión el régimen aduanero a que están sometidos los viajeros y los pequeños envíos desprovistos de carácter comercial.
- Supresión desde la adhesión de las tasas de efecto equivalente a derechos arancelarios.
- Aplicación por España de la T.E.C. (Tarifa Externa Común).
- Supresión por España, desde la adhesión, de las exenciones o bonificaciones que existen en la actualidad, como consecuencia de las políticas de ayuda de carácter regional o sectorial.

- Aproximación de los derechos españoles y comunitarios de manera escalonada a lo largo del período transitorio adaptándose desde la adhesión aquellos derechos de base que no se alejen más del 15% de la T.E.C.
- No aplicar en ningún caso derechos a los productos originarios de la Comunidad, superiores a los aplicados a terceros países.
- Aplicación por España, desde la adhesión, de la normativa comunitaria de despacho aduanero.
- Suprimir, desde la adhesión, las medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas a la importación.
- España aplicará, desde la adhesión, la nomenclatura NIMEX.
- Desde la adhesión, España aplicará los procedimientos de consulta, vigilancia y salvaguardias comunitarias. Posteriormente, se comunicará la lista de los productos que se desea mantener en régimen de vigilancia, o de salvaguardia.
- Como principio general, se acepta la "preferencia comunitaria", aunque se hace especial mención de la necesidad de realizar una interpretación amplia de este principio en las relaciones comerciales Hispano-Portuguesas, así como del interés en mantener durante el período transitorio las condiciones vigentes de los intercambios con ciertos países de América Latina.

En este sentido, se considera que las relaciones con América latina no sólo no deben verse perjudicadas por la adhesión, sino que ésta debe ser un motivo para reforzar los lazos de estos países con España y con los países

miembros de la comunidad.

- Se acepta también la aplicación del procedimiento común de gestión de contingentes y el establecido para el incremento autónomo de las importaciones de productos sometidos a medidas de autolimitación.
- Tampoco plantea problemas el régimen de importación de productos originarios de países de comercio de estado, y el régimen especial para las importaciones procedentes de la República Popular China, salvo algunas excepciones sobre productos sensibles.
- En materia de dumping, se utilizará desde la adhesión, la reglamentación comunitaria.
- La delegación española acepta desde el primer momento el régimen común aplicable a las exportaciones, reservándose la posibilidad de someter de forma transitoria a restricciones, a las exportaciones de algunos productos no comprendidos en la lista negativa del anexo al reglamento 2.603/79.
- Se considera favorablemente la participación, desde la adhesión, en los procedimientos de consulta comunitaria en materia de crédito y de seguro de crédito a la exportación hacia países terceros.
- Se acepta el régimen de las preferencias generalizadas, desde la adhesión.
- No hay obstáculos a la renuncia por parte española al régimen de preferencias bilaterales y unilaterales que se aplica frente a países terceros.
- Por lo que respecta a la Convención de LOME, no parece que existan dificultades para su aplicación, por parte española, siempre que se respete el principio de la preferencia comunitaria. España se reserva, en cualquier caso



su postura sobre los protocolos de los plátanos, ron y azúcar.

- España está dispuesta a aplicar, desde la adhesión, los acuerdos comerciales no preferenciales vigentes al 1 de Julio de 1.979, y firmados entre la Comunidad y diversos países terceros.
  - En materia fiscal se aceptan las normas contenidas en el tratado CEE, y en el Derecho derivado. Igualmente, España está dispuesta a aplicar desde la adhesión las normas comunitarias en materia de franquicias fiscales, y los impuestos indirectos que gravan las aportaciones de capitales.
  - La delegación española está de acuerdo en verificar, desde la adhesión, los tipos impositivos que gravan las labores de tabaco nacionales e importadas de los países de la Comunidad.
- Sin embargo, se expuso la necesidad de establecer un paralelismo entre la armonización de la imposición sobre el tabáco y la introducción del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- En materia de transportes, se acepta de manera general el acervo comunitario y específicamente lo dispuesto en el artículo 70 del tratado de París; y en los artículos 74 y 84 del tratado de Roma; así como el derecho derivado vigente al 1 de Junio de 1.979.
  - Se acepta, desde la adhesión, la normativa comunitaria en materia de transportes de los productos C.E.C.A.

En cuanto a las divergencias, hay tres consideradas como

graves, más otras cuantas de menor entidad. Las primeras son las siguientes:

1.- El calendario para la eliminación de los derechos de aduana a la importación entre la Comunidad y España. Partiendo del supuesto del desequilibrio operado a raíz del acuerdo del 70, los comunitarios, probablemente presionados por los franceses, insisten en plantear el principio del desarme arancelario total y cuanto antes. Se admitirán únicamente un número pequeño de excepciones para aquellos productos muy sensibles a las rebajas arancelarias, o que tuviesen una incidencia regional de especial relevancia.

Evidentemente, esta posición no es compartida por los negociadores españoles que ve, con razón el enorme riesgo que impondría un desarme arancelario demasiado rápido. Hay muchos sectores industriales que no tienen hoy en día la capacidad de reacción suficiente como para enfrentarse a corto plazo con un nivel de competencia muy superior al actual.

Con independencia de los tipos y rebajas de los aranceles, la propia estructura del Arancel de Aduanas Español ha de ser modificada para adaptarla a la que rige en la Comunidad. Queda por definir si esta adaptación ha de hacerse desde el momento de la adhesión, o si se podrían conservar determinadas sub-partidas durante el periodo transitorio.

Ligado a este problema está el de las restricciones cuantitativas. Frente al deseo comunitario de eliminarlas de forma inmediata, con excepción de los productos textiles, la delegación española quiere mantener tras la

adhesión, y durante un tiempo aún indeterminado, una lista de restricciones cuantitativas a la importación de productos comunitarios. Al revés, pero dentro de esta política, España solicita la liberalización de la importación de chatarra, terminando con el cupo de exportación que imponen las Comunidades.

- 2.- La segunda divergencia importante aparece en la implantación del I.V.A. Los Comunitarios, de manera realmente machacona, insisten en que incorporemos este Impuesto sobre el Valor Añadido desde el primer momento. Lo justifican en virtud de la armonización fiscal necesaria, o para facilitar los ajustes fiscales en frontera; y por motivos puramente presupuestarios, ya que el 1% del I.V.A., es uno de los conceptos más importantes que forman parte de la financiación del presupuesto propio de las Comunidades.

También, aunque lo dicen con menor frecuencia, insisten en la citada postura por su influencia en la exportación. En efecto, son bien conocidas y antiguas las sospechas europeas de que la desgravación fiscal a la exportación, con la que funcionan nuestras empresas, esconde en cierto modo una prima. En este sentido, la puesta en vigor del I.V.A. impondría una escrupulosa neutralidad a este respecto, con lo que se terminaría -si es que existe- con cualquier tipo de ventaja encubierta.

- 3.- El tercer punto de desacuerdo está en la unión monetaria. Si bien este tema está únicamente en esbozo, no es arriesgado aventurar los problemas que van a surgir, si los comunitarios pretenden una rápida integración española en los mecanismos monetarios puestos en práctica hasta la

fecha y los previstos para un futuro próximo.

En efecto, mientras mantengamos los diferenciales inflacionarios que tenemos hoy en día con los países miembros de las Comunidades, va a resultar prácticamente imposible el aceptar los costos que supondría el permanecer de manera estable dentro de los límites de paridad exigidos. Si bien existen mecanismos comunitarios de ayuda, no es menos cierto que nuestro sistema económico no es aún lo suficientemente estable como para asumir este tipo de compromisos. Y no es razonable que vaya a serlo en los próximos años.

Habrà, pues, que arbitrar algunos mecanismos específicos, similares por ejemplo a los ya arbitrados para Italia. En cualquier caso, no hay que olvidar que con nosotros se integrarán Grecia y Portugal, que son países aún con menos posibilidades de cumplir este tipo de compromisos monetarios.

Del resto de los temas conflictivos podríamos señalar los siguientes, sin ánimo de ser exhaustivos, por la simple razón que irán surgiendo nuevos problemas y divergencias según se vaya avanzando en las fases sucesivas de la negociación.

4.- La legislación española sobre los monopolios, que será necesario revisar a la luz de la legislación europea en materia de libre competencia prevista en el tratado de Roma.

5.- La delegación española ha solicitado que a lo largo de período transitorio, los beneficios arancelarios se concedan exclusivamente en favor de los productos originarios de la Comunidad, y no a productos que provengan de

países terceros, aunque se encuentren en régimen de libre comercio al haber sido importados en uno de los países miembros.

- 6.- Por no haberse definido aún, - habrá que hacerlo en su momento- queda el aire el tema del régimen que adoptarán las Islas Canarias, por un lado, y Ceuta y Melilla por otro. Las Islas tienen ante sí un grave dilema por dilucidar. Su entrada dentro del régimen fiscal comunitario implicaría, junto a indudables ventajas, una serie de modificaciones fundamentales en su actual status.
- 7.- Para una pequeña lista de productos, España tendrá que elevar los derechos arancelarios ya consolidados ante el GATT, al ser superiores los aranceles comunitarios.

Deliberadamente dejamos para el final dos temas de gran importancia y de los que, en propiedad, no puede hablarse de divergencias, ya que aún no han sido discutidos, pero en los que las posturas se presentan muy distantes. Y quizás sea ésa precisamente la razón por la que se han dejado para el final.

- 8.- Nos referimos al dossier agrícola y al principio de la libre circulación de los trabajadores. El dossier agrícola va a atraerse una buena parte del núcleo de las negociaciones. El tema, siendo ya de por sí técnicamente muy complicado, tiene unas evidentes connotaciones políticas que lo hacen aún más espinoso. Los temores que provoca la agricultura mediterránea, en determinados países miembros, vienen produciendo desde hace tiempo una serie de reacciones, no siempre pacíficas y diplomáticas, que en nada favorecan el entendimiento. Pero no hay que olvidar que también ellos tienen

productos agrícolas competitivos. Con sólo citar la carne, la leche y sus derivados, y comparar rendimientos a ambos lados de la frontera, podremos hacernos una idea de la dimensión política y económica del problema.

9.- Por último, la libre circulación de trabajadores, y las consecuencias sociales que lleva consigo, son la gran esperanza para ese medio millón largo de españoles de todas las nacionalidades, que podrán convertirse así de verdad en ciudadanos de pleno derecho en los países que los acogieron, y a los que llegaron en busca del trabajo que aquí no encontraron.

Tema, por cierto espinoso, ya que no es de esperar que los países comunitarios estén dispuestos a hacer grandes concesiones, en un momento como éste, en que el paro causa serios problemas en la mayoría de ellos.

Pero sin en algún tema hay que ser inflexibles a la hora de exigir nuestros derechos es, sin duda, éste. No se puede olvidar que en la emigración la "mercancía" está constituida por seres humanos que, en general, son los más desvalidos de la sociedad, puesto que a la ausencia de un empleo han sumado el gran drama personal que supone la expatriación obligatoria.

CONCLUSIONES PREVIAS.-

1.- La primera conclusión que se desprende de este estudio es el hecho que el sector de la maquinaria agrícola no parece que vaya a salir beneficiado con la entrada de España en la Comunidad Europea. A esta conclusión se llega haciendo un balance entre las ventajas e inconvenientes, en que estos superan ampliamente a las primeras.

La eliminación del arancel para los productos comunitarios y la adopción de la T.E.C. para los restantes no está compensada ni mucho menos con la desaparición del gravamen que pagamos en la actualidad.

2.- En efecto, el terminar con la elevada protección arancelaria que ampara al mercado interior, y que el Acuerdo del 70 ha dejado en vigor en su mayor parte, puede suponer un golpe fatal para la industria nacional.- No vale aquí el argumento de que una protección exagerada produce y fomenta la ineficacia.- La protección del mercado interior no es exagerada, ni la industrial nacional- en su gran mayoría- ineficaz.

Si los intereses generales del país, que no los de la industria, aconsejan la integración, será necesario hacerlo, pero dentro de unos plazos prudentes, y con las cláusulas de salvaguardia necesarias para poder parar transitoriamente el proceso, en caso de grave alteración o daño sectorial.

Se considera que este plazo no debería ser en ningún caso inferior a los siete años.

3.- La Comunidad Económica Europea constituye, sin duda, la zona más liberal en materia de aranceles de todo el mundo industrializado.

Esta liberalidad se manifiesta en unos tipos de gravámenes para la importación muy reducidos. De ahí, que si deducimos las ventajas ya otorgadas en el Acuerdo del 70. lo que queda por conseguir es más bien escaso.

No se puede esperar que de su total eliminación se consiga un aumento espectacular de las exportaciones. Nada más lejos de la realidad. Las exportaciones a la CEE crecerán bien poco con motivo de nuestra integración.

4.- Por el contrario las importaciones de productos comunitarios de las partidas aquí analizados pueden dar un gran salto en detrimento del fabricante nacional, que va a tener que hacer frente a un importantísimo incremento de la competencia.

5.- Todo esto queda claramente demostrado al analizar el grado de dependencia de nuestro comercio con la Comunidad. Mientras que en las importaciones, la CEE aparece como el suministrador principal, cuando no único; para las exportaciones este mercado tiene una importancia mucho menor, que rara vez supera a la tercera parte del total, y en numerosas ocasiones no llega al 10%.

6.- En cálculos realizados por el Ministerio de Comercio sobre los índices de sensibilidad arancelaria de los diferentes productos industriales se llegaba a unos resultados que corroboraban lo hasta aquí expuesto. La partida 84.24 dió un índice de 1,043, la 84.25 0,999; y la 87.01, 1,089.

7.- Por su parte la desfavorable relación real de intercambio que mantiene el sector en sus intercambios con la CEE debe servir como un revulsivo para el mismo, y debe marcar el camino de su reconversión hacia unidades productivas más competitivas, y hacia productos con un aporte tecnológico de mayor valor.



8.- Dada la especial incidencia de la producción del Japón y sus especiales características, sería necesario prever la aplicación del artículo 115 del Tratado de Roma para impedir las "desviaciones de tráfico" y las "dificultades económicas" que los acuerdos con este país pueden provocar.

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
<u>INTRODUCCION.-</u>	
I.- PRESENTACION .....	1
II.- DEFINICION DEL SECTOR .....	5
<u>PRIMERA PARTE: EL SECTOR DE MAQUINARIA AGRICOLA EN ESPANA.-</u>	
I.- ESTRUCTURA DEL SECTOR .....	10
I.1.- DIMENSION .....	10
I.2.- FORMA JURIDICA DE LAS EMPRESAS .....	12
I.3.- LOCALIZACION REGIONAL .....	12
I.4.- INVERSION EXTRANJERA .....	13
II.- CANALES DE COMERCIALIZACION .....	13
II.1.- MERCADO NACIONAL .....	13
II.2.- EXPORTACIONES .....	14
III.- CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS .....	19
III.1.- MATERIAS PRIMAS .....	19
III.2.- MANO DE OBRA .....	21
III.3.- TECNOLOGIA .....	23
IV.- CARACTERISTICAS FINANCIERAS .....	24
IV.1.- FUENTES DE FINANCIACION.....	24
IV.2.- CAPITAL SOCIAL .....	26
IV.3.- INVERSIONES .....	26
V.- ESPECTATIVAS DE LOS FABRICANTES ESPAÑOLES REFERENTES A LA COMPETITIVIDAD DE NUESTRA INDUSTRIA ANTE LA ADHESION DE ESPAÑA A LA CEE .....	29

VI.- CREDITO AGRICOLA .....	32
VII.- NORMALIZACION .....	34
VII. 1.- INTRODUCCION .....	34
VII. 2.- NORMALIZACION PARA TRACTORES Y MAQUINA- RIA AGRICOLA Y FORESTAL. ....	36
VII. 3.- LA NORMALIZACION COMO BARRERA PARA-ARAN CELARIA. ....	40

SEGUNDA PARTE: EL SECTOR DE MAQUINARIA AGRICOLA EN  
EUROPA.

I.- ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL .....	42
I.1.- LA EVOLUCION RECIENTE .....	42
I.2.- LA SITUACION ACTUAL .....	45
II.- PERSPECTIVAS DE EVOLUCION .....	48
II.1.- LAS CONTRACCIONES .....	48
II.2.- LOS FACTORES DE VULNERABILIDAD .....	50
III.- CONCLUSION .....	51
ANEXO: CUADROS ESTADISTICOS .....	52

TERCERA PARTE: ANALISIS POR PAISES DE LA COMPETENCIA

I.- FRANCIA .....	60
I.1.- LA INDUSTRIA DE MAQUINARIA AGRICOLA .....	60
I.2.- LA PRODUCCION .....	61
I.3.- EXPORTACIONES .....	64
I.4.- IMPORTACIONES .....	65
I.5.- MERCADO INTERIOR .....	67
ANEXO: CUADROS ESTADISTICOS , .....	68



IV.3.- EL CONVENIO DE LOME II ..... 121  
IV.4.- OTROS ACUERDOS ..... 123

QUINTA PARTE: ANALISIS DEL COMERCIO HISPANO-COMU-  
NITARIO

I.- GRADO DE DEPENDENCIA ..... 125  
I.1.- IMPORTACIONES ..... 125  
I.2.- EXPORTACIONES ..... 126  
I.3.- SALDO COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA .. 128  
I.4.- RELACION REAL DE INTERCAMBIO..... 129

II.- ANALISIS POR PAISES ..... 135  
II.1.- ALEMANIA ..... 135  
II.2.- DINAMARCA ..... 136  
II.3.- FRANCIA ..... 136  
II.4.- IRLANDA ..... 137  
II.5.- ITALIA ..... 137  
II.6.- HOLANDA ..... 138  
II.7.- GRAN BRETAÑA ..... 139  
II.8.- BELGICA-LUXEMBURGO ..... 139

SEXTA PARTE: ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES.

I.- INTRODUCCION ..... 144  
II.- EL PUNTO DE PARTIDA ..... 145  
III.- EL OBJETIVO FINAL ..... 147  
IV.- LAS NEGOCIACIONES PARA LA ADHESION ..... 148

CONCLUSIONES PREVIAS.- ..... 158

INDICE,- ..... 161