

16.8 (460) RIOJA

~~13~~ 13.445 (460)

20-13.445

1016.1.III.ESP

IND

45)

LA MAQUINA HERRAMIENTA ESPAÑOLA ANTE EL INGRESO
DE ESPAÑA EN LA C.E.E.

ASOCIACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL METAL DE LOGROÑO
AFM - ASOCIACION ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE MAQUINA-HERRAMIENTA

Noviembre 1978

Para conocer mejor la problemática de la Máquina-Herramienta ante un probable ingreso de España en la C.E.E, creemos que es necesario desglosar en varios apartados este abreviado informe atendiendo a los aspectos que pueden afectar a la fabricación y venta de estos bienes de equipo.

Como punto de partida es obligado comenzar por una definición del sector y su influencia en el desarrollo del país, para pasar a continuación a considerar su nivel tecnológico, las barreras arancelarias y extra-arancelarias, sus posibilidades de comercialización y financiación de ventas.

Como conclusión se enumeran las posibles actuaciones para mejorar la posición de competitividad, con vistas a los países de la C.E.E.

DEFICICION DEL SECTOR.-

El sector de Máquina-Herramienta está compuesto básicamente por todos los fabricantes de maquinaria para el trabajo de los metales, bien por arranque de viruta o por deformación. Como en el resto del mundo las empresas de este sector son de tamaño reducido. El 70% de las mismas cuenta con menos de 70 empleados.

El sector emplea un total aproximado de 10.500 personas. La producción para el presente año se espera supere los dieciocho mil millones de pesetas, de los que una proporción importante va destinada a exportación.

SECTOR CLAVE EN UNA SOCIEDAD INDUSTRIAL.-

La Máquina-Herramienta interviene como equipo básico de fabricación en gran número de sectores de la industria transformadora. Su calidad y precisión repercuten en la eficiencia técnica y en la productividad del proceso industrial. De ahí que, a pesar de su peso económico reducido en relación con otros sectores industriales, su importancia es fundamental en un país in-

dustrializado, utilizándose como uno de los índices para medir el desarrollo.

Una prueba del paralelismo existente entre evolución dentro del sector de Máquina-Herramienta y el nivel de desarrollo, lo constituye el hecho de que cuatro de los países más avanzados - Alemania Federal, Estados Unidos, Japón y la Unión Soviética - absorben casi el 64% de la producción mundial del sector.

NIVEL TECNOLÓGICO.-

La Máquina-Herramienta española ha vivido un desarrollo espectacular en los últimos 20 años y su calidad ha alcanzado un nivel satisfactorio en relación con los módulos vigentes en los países desarrollados.

Sin embargo, es importante reconocer, que aunque la tecnología del sector supera en términos relativos al nivel tecnológico medio del país, no se ha alcanzado todavía el grado de tecnología de la Máquina-Herramienta existente en los países de la C.E.E.

La importación de tecnología no ha sido importante, aunque crece cada año. Esto podría llevarnos a la conclusión equivocada de que poseemos un alto nivel tecnológico. Sin embargo es necesario contemplar al mismo tiempo que la mayor parte de las Máquinas-Herramientas importadas corresponden a equipos muy desarrollados y de mayor avance técnico.

Igualmente es preciso tener en cuenta que una gran parte de las Máquinas-Herramientas que se exportan corresponden a las máquinas convencionales de menor nivel tecnológico, aunque sea de muy aceptable nivel de calidad, como antes hemos dicho.

Por último se debe considerar que el número de modelos que se fabrican en España también es inferior al de varios de los países de la C.E.E.

BARRERAS ARANCELARIAS Y EXTRA-ARANCELARIAS.-

Es indudable que la entrada en la C.E.E. obligaría a España a un desarme arancelario. Si esta disminución de aranceles no se aplica muy gradualmente y en combinación con otras medidas correctoras, se provocarán inevitablemente la casi desaparición del sector, o en todo caso el paso de las empresas españolas a poder de las empresas europeas de Máquina-Herramienta.

En los últimos años, la exportación de maquinaria a los países de la C.E.E. tropieza con barreras más sutiles y eficaces que las arancelarias, que son las que en presente escrito hemos calificado de extra-arancelarias y que pasamos a exponer.

El principal obstáculo es la homologación de las máquinas a importar, normalmente motivada por las normas de seguridad en el trabajo de los países europeos. Es de señalar que estas normas son diferentes en los distintos países de la C.E.E.. En segundo lugar, conviene indicar que a veces no existen instrucciones definidas, sino que se trata de normas de tipo general, siendo un comité técnico el que juzga, por la presentación de planos, esquemas, etc. Es obvio decir que ^{en} esos comités intervienen de alguna forma los propios fabricantes competidores.

A veces la homologación de ciertos componentes de las máquinas, como recipientes a presión, etc, requieren inspecciones especiales o visados de consulado.

En otras ocasiones las especificaciones son tan concretas, que es necesario añadir dispositivos adicionales de gran costo, que solo se pueden adquirir en el país de destino. A veces las normas de homologación obligan a cambios tan sustanciales, que significan una reforma radical del modelo, o a su fabricación en régimen de especialidad con el apreciable aumento de coste que ello produce.

El segundo aspecto son las incomodidades burocráticas. Por ejemplo, hemos observado en algún país, aunque sea de forma coyuntural, la reglamentación del depósito previo. Igualmente, en las ventas a plazos, por ejemplo en Italia, existe el lento trámite de control y timbrado de efectos, que normalmente produce unos retrasos tan considerables en la negociación de los mismos y que afectan decisivamente

vamente a las disponibilidades líquidas del exportador.

Como tercer aspecto, conviene mencionar el tema de las desgravaciones fiscales y de la aplicación de impuestos a las sociedades. No es necesario comentar que estos dos mecanismos pueden cambiar sustancialmente la competitividad en el mercado internacional.

Por último, desconocemos los efectos que podría tener para la vida de nuestra Máquina-Herramienta, la adaptación de España a las normas comunes arancelarias de la C.E.E. con respecto a terceros países, que como Japón o China, tienen una acusada agresividad comercial y unos costes inferiores.

Todas estas barreras de los países de la C.E.E. no tienen correspondencia, ni son contrarrestados por otras similares de España.

COMERCIALIZACION Y FINANCIACION.-

La atomización industrial de este sector plantea serios problemas en el campo de la comercialización de los productos, en el de la investigación y en la capacidad financiera.

Sin dejar de reconocer la importante labor realizada por la Administración en algunos de estos aspectos hemos de constatar como hechos, los siguientes puntos: a) Los presupuestos destinados a investigación de Máquina-Herramienta en nuestro país son totalmente insuficientes y por supuesto muy inferiores a los que dedican los países de la C.E.E.; b) La mayor parte de esos países disponen de los canales adecuados que permite a los fabricantes ofrecer a sus clientes condiciones de financiación claramente ventajosas y con pequeña o nula repercusión en sus riesgos.

Respecto a investigación, basta decir que nuestra asociación de investigación INVEMA, en estos momentos no tiene presupuesto para contratar un técnico calificado.

CONCLUSIONES

Del estudio de los puntos anteriores se deduce claramente una posición extremadamente desventajosa de las empresas españolas de Máquina-Herramienta, para competir en el mercado europeo. -Para mejorar esa posición de desventaja, pensamos que son necesarias como mínimo las siguientes actuaciones:

1 - MEDIDAS DE CARACTER GENERAL

1.a -Estas medidas de caracter general, en su mayor parte deben establecer para alcanzar una armonización en los aspectos fiscal, financiero, laboral, etc., con la legislación interna de la C.E.E.. Ello debe ser aplicado con la máxima urgencia.

Es fundamental para el futuro el establecimiento de una política de solidaridad y ayuda entre los distintos sectores, destacando su interdependencia.

Es necesario también una campaña de mentalización urgente a nivel de consumidores, para la compra de productos españoles.

2 - MEDIDAS ARANCELARIAS

a) -Los equipos y materias primas que se incorporan a las máquinas-herramienta, no deberán en ningún caso mantenerse con un arancel superior al de las propias máquinas.

b) -Aplicación de los coeficientes de reducción de arancel de las máquinas-herramienta empezando por las partidas cuyo arancel actual es alto, hasta igualar la protección de todas las partidas, continuando entonces con un desarme uniforme. -Esto retrasaría el desarme de las máquinas que actualmente están protegidas con el menor porcentaje que son las de mayor tecnología y en las que somos menos competitivos.

c) -Que se solicite el asesoramiento de AFM (Asociación de Fabricantes de Máquinas-Herramienta) sobre las repercusiones que la disminución de aranceles produce sobre los distintos grupos de máquinas de las partidas arancelarias.

- d) -Que los fabricantes conozcan con la suficiente antelación el plan de desarme arancelario y sus fechas.
- e) -Debe estudiarse en qué situación podría quedar la protección ante terceros países, en especial ante los países del Este de Europa, que practican precios políticos, y cuyos mercados plantean múltiples obstáculos para nuestra exportación.

3 - DESARROLLO TECNOLÓGICO

- 3.a -Que se apoye decididamente la investigación tanto a nivel de empresa, como al de asociación.
- 3.b -Que se recomiende y se den los alicientes económicos, o de otro tipo, necesarios a las empresas del sector público a la compra de las máquinas prototipos, con los debidos condicionantes y garantías.
- 3.c -La Administración a través de empresas nacionales, RENFE y otras entidades, constituye un consumidor importante. -El sentido de solidaridad que debe fomentarse dentro de la industria privada, debe tener como ejemplo la actuación de la propia Administración. -A través de sus compras podría poner en marcha una eficaz política de promoción tecnológica.
- 3.d -Que se graven convenientemente las compras de tecnología extranjera, actualmente con tasas ridículas, como corresponde a la importancia que tiene para el país la dependencia tecnológica, y como aliciente para las empresas que desarrollan su propia tecnología.
- 3.e -Debe intensificarse la utilización de la acción concertada para la creación de nuevos modelos, y completarse con unas condiciones especiales de financiación de ventas, para ayudar a su introducción en el mercado. -Inglaterra y Francia cuenta con sistemas para esto último.

4 - ORDENACION DEL SECTOR

- a) -Debe alcanzarse una mayor competitividad mediante la coordinación de las fabricaciones y la normalización del mayor número posible de elementos de las máquinas.
- b) -Deben establecerse unas líneas generales de la evaluación deseable del sector, y acordarse por parte de la Administración las ayudas que sean precisas, para las empresas cuyo desarrollo siga las líneas establecidas.

5 - COMERCIALIZACION

- a) -La iniciativa de los empresarios, con la ayuda de la Administración debe promover la creación y mejora de redes comerciales. -Las ayudas deben ser ágiles y amplias especialmente para las propuestas que plantean comercializaciones en común.
- b) -Es necesario mejorar de una forma real los sistemas de financiación de ventas, alcanzando la financiación al comprador, para no encontrarse en inferioridad de condiciones con los países competidores, como sucede actualmente.
- c) -Intensificar la política de fomento a la exportación mejorando sus instrumentos.

6 - MEDIDAS EXTRA-ARANCELARIAS

Que se comience de inmediato la preparación de las disposiciones necesarias con vistas a exigir una homologación de las máquinas-herramientas de importación. -Creemos que la colaboración de AFM y de las comisiones del Instituto de Racionalización y de Normalización es imprescindible.

Que se estudien y se preparen con carácter preventivo para aplicarlas, únicamente si fuese necesario, trámites burocráticos que incomoden el proceso de importación.

AMPLIACION A OTROS BIENES DE EQUIPO

Aunque este informe está referido al sector de máquina-herramienta, la mayor parte de las conclusiones son válidas para otros sectores productores de bienes de equipo, como por ejemplo: maquinaria para madera, maquinaria de envases, etc., etc.

Logroño 30 de Noviembre de 1.978

Informe preparado por la ASOCIACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL METAL DE LOGROÑO, CON LA COLABORACION DE AFM - ASOCIACION ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE MAQUINAS-HERRAMIENTA.