

LOS SECTORES
INDUSTRIALES ANTE LA
INTEGRACION DE ESPAÑA
EN LAS

COMUNIDADES
EUROPEAS

CAMARA OFICIAL
DE COMERCIO, INDUSTRIA
Y NAVEGACION DE BARCELONA

1.22.01 N

SEC-

CAMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA Y NAVEGACION DE BARCELONA

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS
OFICINA EN ESPAÑA
SERVICIO DE DOCUMENTACION
Serr no, 41 - 5.ª planta
28001 Madrid - Tel. 435 17 00

Los sectores industriales ante la integración de España en las Comunidades Europeas

9111

Diciembre 1979

R. 7020.

CAMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA
Y NAVEGACION DE BARCELONA

IMPRESO EN COCIN

Calle Ample, 11

Depósito Legal B -2.260 - 1980

ISBN 84-500-3518-X (obra completa)

PROLOGO

Después de años de dudas, vacilaciones y problemas, la apertura de negociaciones —el 5 de febrero de 1979— entre España y las Comunidades Europeas con objeto de definir las condiciones de nuestra adhesión a la Comunidad, abren el camino de lo que supone una opción fundamental para la economía española.

Y se trata de una opción fundamental por una serie de motivos: porque la solicitud de ingreso ha sido respaldada —tal como se ha visto en la sesión del Parlamento del 27 de junio de 1979— por todos los partidos políticos, porque supone abandonar el proteccionismo tradicional y porque supone aceptar un planteamiento de economía de mercado abierta que es el modelo consagrado por el acervo comunitario y por la Constitución española de diciembre de 1978.

La opción fundamental aceptada, quedan, sin embargo, por definir las condiciones y plazos en que se realizará la integración plena de España a la CEE y esto es lo que se ha empezado a hacer el 18 de septiembre en Bruselas entre negociadores comunitarios y españoles.

En este sentido resulta importante el planteamiento negociador y, con ocasión de unas visitas a la Cámara de Comercio de Barcelona del Ministro para las Comunidades Europeas y del Comisario Comunitario responsable de la ampliación,¹ tenía ocasión

1. Visita del Ministro Leopoldo Calvo Sotelo el 5 de junio y del Comisario Lorenzo Natali el 26 de junio de 1979.

de decir que debe ser la imaginación de los negociadores españoles, la comprensión de los negociadores comunitarios y el esfuerzo de los empresarios para adaptarse al nuevo marco de la Comunidad ampliada, lo que debe permitir que la integración de España a la Comunidad se efectúe con beneficio mutuo para ambas partes.

Ya antes de la primera solicitud de negociaciones con la CEE en 1962, en todo el proceso de negociación del acuerdo España-CEE de 1970 y después, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona ha proclamado en numerosas ocasiones la necesidad de adaptar la empresa española a los niveles comunitarios de competencia y ha hecho, reiteradamente, manifestación del deseo de integración de España a la Comunidad aunque, en ocasiones, ha hecho énfasis en la necesidad de actuar con cautela y en la necesidad de plazos y condiciones que hagan posible un acoplamiento sin problemas.²

Con la preocupación, siempre, de difundir la realidad comunitaria entre las empresas, la Cámara editó, ya en 1957, el texto en castellano del Tratado de Roma constitutivo de la CEE y, con posterioridad, ha publicado libros y realizado actos de muy diversa índole sobre aspectos de la integración europea y de las relaciones entre España y la Comunidad.

La Cámara de Comercio de Barcelona ofrece en este libro —que ahora presenta— una visión de lo que la Comunidad constituye y una apreciación de la situación de los diversos sectores industriales ante la próxima integración de España en las Comunidades Europeas.

En este sentido se incluye una parte inicial que pasa revista a algunas de las reglamentaciones comunitarias que España deberá adoptar cuando sea miembro de la Comunidad y que condicionarán la acción de las empresas. A esta parte, elaborada por F. Granell, —encargado también de la coordinación general de este libro— sigue una segunda parte que comprende un análisis global de la posición competitiva de los diferentes sectores industriales ante la integración y que ha sido elaborada —en base al estudio que

elaboraron en ESADE— por A. Chechi y F. Melo. La tercera parte, dividida a su vez en varios capítulos, recoge la apreciación de la posición de los diversos sectores industriales ante la integración. E. Arruga y J. Elías analizan el sector alimentario, el Departamento de Estudios Económicos del CEAM el metalúrgico, C. Gasóliba el químico, V. Fabregat el textil, V. Pou el papelerero y R. Romero el de materiales de construcción y conexos.

La Cámara de Comercio de Barcelona está persuadida de que la posición en que se encuentran las empresas ante la integración europea difiere de un caso a otro, pero está convencida, al presentar esta obra, de que ayudará —siguiendo una línea iniciada hace más de veinte años— a sensibilizar a los operadores económicos sobre el proceso de cambio y necesidades de adaptación derivados del ingreso de España en la Comunidad Europea.

JOSE M.^º FIGUERAS
Presidente de la Cámara Oficial de
Comercio, Industria y Navegación de
Barcelona

2. Declaraciones del Pleno de la Cámara de Comercio de Barcelona los días 30 de julio y 22 de diciembre de 1977.

Parte I

**LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS
Y LA INDUSTRIA ESPAÑOLA**

Capítulo 1

LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS

1. LA ADOPCION DEL ACERVO COMUNITARIO

Cuando culmine el proceso de incorporación de España a las Comunidades Europeas, la legislación española deberá adaptarse a la legislación comunitaria que entonces esté en vigor.

Si se tiene en cuenta que la Comunidad es un ente dinámico, se hace difícil decir cuál será el marco exacto al que deberá efectuarse la integración. Con ello quiere indicarse que la legislación que deberá ser adoptada por España y que condicionará a las empresas españolas está hoy definida, pero está también en una fase de constante elaboración por la Comunidad, y todavía son mayoría los elementos de legislación nacional de cada estado miembro y una minoría los aspectos «comunitarizados» por la legislación propiamente comunitaria.

El gran campo en donde es lo Comunitario lo que priva es el de los diferentes aspectos de la unión aduanera, siendo en otros casos mucho más desigual el alcance de las regulaciones realmente comunitarias en vigor.

Partiendo de esa realidad, conviene analizar algunos campos de las reglamentaciones comunitarias que están llamadas a tener

más incidencia en el futuro de la industria española,¹ pues, en el caso de integración de España a la Comunidad, se deberá seguir el ejemplo de Inglaterra, Dinamarca e Irlanda en su acceso a la Comunidad en cuanto a la obligación que se recoge en el artículo 2 del Tratado de Adhesión al decirse que « desde la adhesión, las disposiciones de los tratados originarios y los actos adoptados por las instituciones comunitarias obligan a los nuevos miembros y son aplicables en ellos». La misma idea se ha recogido en el Tratado de adhesión de Grecia firmado en Atenas el 28 de mayo de 1979 (publicado en el J.O. núm. L 291 de 19 noviembre).

España deberá, pues, con esta óptica, adoptar, en los plazos que se definirán en la negociación de ingreso, los diferentes aspectos del acervo comunitario —lo que en francés se denomina *l'acquis communautaire*—, esto es, las libertades de circulación de mercancías, personas y capitales y las políticas comunes: la agraria, la de transporte, la unión económica y monetaria, etc.

Por tal razón se ven, a continuación, algunos aspectos de la unión aduanera, la política industrial de la Comunidad y otros aspectos de la normativa comunitaria que afectarán a la industria española cuando España sea miembro de las Comunidades Europeas.

2. LA UNION ADUANERA

La Comunidad Europea es, ante todo, una unión aduanera en que se han eliminado los derechos de aduanas al Tráfico de mercancías entre los países miembros y en que los Nueve tienen, frente a las importaciones procedentes del resto del mundo, un Arancel Externo Común (al que abreviadamente suele denominarse TEC: *Tarif Extérieur Commun*) y una política comercial común.

La unión aduanera significa, de acuerdo con la definición del GATT, «la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno

1. Un estudio muy amplio sobre el particular es el contenido en el «Libro Blanco sobre el Grado actual de integración de la Comunidad Europea y sus implicaciones para España» del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España (Madrid, 1979).

solo, cuando dicha sustitución implica la supresión para lo esencial de los intercambios entre los territorios integrantes de la unión, de los derechos de aduanas y demás reglamentaciones comerciales restrictivas... y que... tales derechos y las demás reglamentaciones aplicadas por cada uno de los miembros de la unión al comercio con los territorios ajenos a ella son, en sustancia, idénticos».

En el momento actual, los derechos de aduanas al tráfico de mercancías entre los países miembros están eliminados (desde el 1.º de julio de 1968 para los Seis y desde el 1.º de julio de 1977 para los tres miembros incorporados a la CEE en 1973), pero subsisten algunas reglamentaciones dispares y una fiscalidad diferente que obliga a que los controles aduaneros deban seguir siempre vigentes en el comercio entre los países miembros. En este sentido, suele decirse que la CEE ha llegado a alcanzar el estadio de unión arancelaria (con Arancel Exterior Común frente a terceros y con eliminación de derechos aduaneros al comercio entre los miembros), pero no el de auténtica unión aduanera.²

La Comunidad tiene un Arancel Externo Común que se estableció, por aproximaciones sucesivas, al nivel constituido por la media aritmética de los derechos aplicados por cada uno de los «seis» el 1.º de enero de 1957.

Ambos aspectos de la «unión arancelaria» (arancel exterior común y desarme interno) vienen cubiertos por los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, mientras que una serie de reglamentos y directivas tratan de impulsar la marcha hacia la unión aduanera real.

En concreto, los artículos 9 al 17 del Tratado de Roma creador de la CEE se refieren a la libre circulación de mercancías entre los estados miembros, prohibiendo que la importación y exportación de mercancías entre los mismos esté sujeta a derechos de aduana o a gravámenes de efecto equivalente.

Tal situación se aplica, también, a los productos nucleares cubiertos por el tratado creador del EURATOM, que fija que «los Estados miembros abolirán, entre ellos, un año después de la

2. Ildefonso Sánchez: «Mercado Común y Aduana Española». Barcelona, Planeta, 1976.

entrada en vigor del Tratado, todos los derechos de aduana a la importación y exportación o los impuestos de efecto equivalente» (art. 93).

En relación a los productos CECA, el Tratado de París fija, en su artículo 4, que los derechos de entrada o salida e impuestos de efecto equivalente se suprimen en el interior de la Comunidad.

Los tratados creadores de las Comunidades establecen, asimismo, la supresión de restricciones cuantitativas al comercio entre los miembros (art. 4 del tratado CECA, art. 93 del tratado EURATOM y art. 30 del tratado CEE).

Con algunas particularidades referidas a los productos CECA y a la Agricultura, las restricciones cuantitativas intracomunitarias quedaron abolidas el 1.º de enero de 1962 y las barreras arancelarias existentes en 1957 entre los seis países fundadores de la CEE cesaron de existir el 1.º de julio de 1968 —es decir, 18 meses antes de la fecha programada—, y en julio de 1977 para los nuevos Estados miembros.

Sin embargo, y a pesar de esta situación de eliminación de aranceles a la que debería adaptarse la industria española, la realidad es que las fronteras aduaneras siguen existiendo entre los miembros de las Comunidades. Ello se debe a que algunos aspectos dificultan la libre circulación de mercancías en el interior de la Comunidad. Entre tales aspectos merece la pena señalar los siguientes:

a) Las medidas de salvaguarda permitidas para el período transitorio y las impuestas en casos especiales por unos miembros contra las importaciones procedentes de otros miembros. Cabe recordar, como ejemplo al respecto, la decisión 63/99/CEE de la Comisión autorizando a Francia a imponer una tasa especial a frigoríficos y motocompresores procedentes de Italia; las decisiones 66/655, 67/35 y 67/53 autorizando a Italia a protegerse de importaciones de seda; la 67/34 autorizando —también a Italia— a adoptar medidas contra las importaciones de sulfuro de carbono; la 67/506 referente a las importaciones por Holanda de tejidos de lana y otras.

b) Algunas tasas de efecto equivalente (por ejemplo, las fitosanitarias) y los monopolios fiscales (por ejemplo, el francés de

petróleos) que dificultan todavía la libre comercialización de productos pese a las recomendaciones de arreglo efectuadas por la Comunidad a los países. En relación a este aspecto de la integración, la Comunidad ha obligado a los estados miembros a readaptar su legislación de monopolios fiscales nacionales de carácter comercial de acuerdo con lo previsto en el artículo 37 del Tratado de Roma (casos, por ejemplo, del monopolio de tabacos, plátanos o sal de Italia; del de cerillas, potasas o derivados del petróleo de Francia, y del de alcoholes de Alemania Federal). Por otra parte, el Tribunal de Justicia de la CEE tiene sentada una clara doctrina de eliminación de lo que pueden considerarse tasas de efecto equivalente.

c) Las barreras no arancelarias consistentes, fundamentalmente, en barreras técnicas y sanitarias que aunque implantadas, en principio, para protección de los consumidores nacionales, suponen una barrera al intercambio que se manifiesta en normas técnicas y sanitarias diferentes para cada país y que sólo van siendo armonizadas tras laboriosas consultas entre expertos de los gobiernos, sectores industriales afectados, sindicatos y consumidores. La CEE ha dictado numerosas directivas para la armonización de normas técnicas (Vid. apartado referido a la política industrial).

d) Restricciones derivadas de la falta de transparencia en los mercados públicos.

e) Las fronteras fiscales derivadas de la diferente estructura de la imposición directa y las disparidades en materia de impuesto sobre el valor añadido (IVA) existentes entre los diferentes países miembros y que hacen preciso que las mercancías que van de un país comunitario a otro deban someterse al ajuste fiscal en fronteras. En la CEE, los impuestos indirectos han sido uniformados a través de la adopción del IVA (desde 1967), pero los niveles de fiscalidad no son similares en razón de que las tarifas nacionales del impuesto son distintas. Por esta razón sigue existiendo un control aduanero en las fronteras, puesto que los exportadores de unos países hacia otros deben someterse al ajuste fiscal en frontera, que va a subsistir hasta tanto pueda haber una uniformación completa de la fiscalidad indirecta europea. Tal armonización se adviera, no obstante, difícil aun cuando la CEE trata de

impulsarla al máximo en razón de dar una mayor equidad al sistema de «recursos propios» del presupuesto de la comunidad.

f) Las diferencias entre los procedimientos y formalidades aduaneras de las distintas Administraciones Aduaneras Nacionales.

Con la apuntada eliminación de derechos de aduana, estas barreras de diversa índole son el último refugio de los proteccionismos nacionales subsistentes en la Comunidad.

Desde 1.º de julio de 1968 los Seis han venido aplicando un Arancel Externo Común (TEC) a todas las importaciones procedentes del resto del mundo al tiempo que llevan a cabo una política comercial común frente a países terceros. Tal Arancel Externo Común (TEC) —elaborado según los principios contenidos en los artículos 18 al 22 del Tratado de Roma— no es, hoy en día, demasiado elevado y lo será aún menos cuando se apliquen las reducciones arancelarias pactadas en las negociaciones de la Ronda de Tokyo del GATT concluidas en abril de 1979.

Cuando España sea miembro de la Comunidad, las importaciones procedentes de los países de la Comunidad, de los países de la EFTA con quienes la CEE tiene un acuerdo de libre-cambio y de los beneficiarios del Esquema Comunitario de Preferencias Generalizadas se efectuarán sin pago de derechos de aduanas, y España deberá adoptar —con el correspondiente período de ajuste— el Arancel Externo Común Comunitario para aplicarlo a las importaciones procedentes de otras áreas. Además, deberán abandonarse los regímenes restrictivos a la importación hoy existentes en España.

El hecho de que la TEC sea menos protectora que el Arancel español añade, consiguientemente, un elemento más de desprotección a la industria española aunque, por otra parte, le facilita el acceso a los inputs extranjeros necesarios para sus procesos productivos.

La industria exportadora deberá contar, además, con una remodelación de la actual desgravación fiscal a la exportación por cuanto se deberá poner en vigor el sistema del IVA para reemplazar al actual sistema en cascada de imposición indirecta del que es consecuencia el actual esquema de desgravación fiscal a la exportación.

El ingreso de España en la Unión Aduanera Comunitaria no

tiene que introducir demasiados cambios en el marco empresarial referido a prácticas comerciales restrictivas y dumping, en que tanto España como la CEE tienen suscritos compromisos similares en el seno del GATT en la materia, aunque sí respecto a otros aspectos aduaneros como el tráfico de perfeccionamiento y el régimen de zonas y depósitos francos.

En cuanto a la política comercial exterior respecto a diferentes países y áreas de países, España será libre de mantener sus Acuerdos de amistad con los países, pero debería ajustarse a los compromisos que tiene la Comunidad en cuanto a Acuerdos con cláusulas relativas a modificaciones del arancel de aduanas y regímenes comerciales preferenciales. En condiciones análogas a las actuales, España debería ver suprimido su arancel respecto a las importaciones industriales procedentes de los países subdesarrollados a las que la Comunidad ofrece su Sistema Generalizado de Preferencias, y tendría que renunciar al esquema de la rondilla de negociaciones comerciales entre países en desarrollo que España suscribió con otros países de desarrollo comercial intermedio.

Además, debería suscribir los acuerdos con contenido arancelario específico que la CEE tiene en vigor con diversos países y áreas: EFTA, países mediterráneos, etc.³

Hay que considerar, sin embargo, que la mayoría de los acuerdos de la Comunidad actualmente en vigor tienen solamente una vigencia de 5 años y que el Sistema Generalizado de Preferencias se puso en marcha, por acuerdo del GATT y la UNCTAD, por un período sólo de 10 años. Si añadimos a esta circunstancia el hecho de que Grecia y, posiblemente, Portugal se incorporaran a la Comunidad en fecha no lejana, puede pensarse que las circunstancias de la Unión Aduanera a las que la industria española deba adaptarse pueden ser distintas a las actuales tanto por la propia composición de la Comunidad cuanto por la concepción de la política comercial internacional que va a derivarse de este hecho.

Sea cual sea, sin embargo, la evolución específica que tengan los acuerdos negociados por la Comunidad, las empresas espa-

3. Ver un exhaustivo análisis de los acuerdos de la Comunidad con países terceros en «Libro Blanco sobre...», ópera citada, págs. 87-136.

ñolas deben contar, como tributo de la incorporación a la Comunidad, con una política comercial exterior más abierta respecto a terceros países como complemento a la eliminación total de aranceles de aduanas que deberá aplicar en relación a las importaciones procedentes de los países que entonces sean miembros de la Comunidad Económica Europea. El Acuerdo entre España y los países de la EFTA firmado el 26 de junio de 1979 en Madrid, y las medidas arancelarias y de política comercial dictadas a finales de abril de 1979 por razones de balanza de pagos y luego prorrogadas, son, en esta línea, muestra de lo que constituirá la apertura más general que supondrá la participación de España en la Unión Aduanera Comunitaria.

3. LA POLITICA INDUSTRIAL DE LA COMUNIDAD

3.1. Evolución

El Tratado de Roma creador de la Comunidad Económica Europea se ocupa de forma explícita de políticas comunes referidas a agricultura, coyuntura, competencia, empleo, comercio, transporte, armonización fiscal y otras, pero no hace mención expresa a la política industrial.

Los tratados sectoriales creadores de la CECA y de la EURATOM, en cambio, persiguen de una manera tácita fines de política industrial en las esferas del carbón, el acero y la industria nuclear.

En esta línea de acción hay que inscribir las acciones de la CECA para la reconversión de la industria carbonífera y para reducir los desequilibrios coyunturales de oferta y demanda en el mercado del acero en base a la reestructuración y modernización de empresas.

El Tratado del EURATOM, por otra parte, trata de favorecer la investigación y las iniciativas industriales en el terreno nuclear tanto por las investigaciones en los establecimientos de Ispra, Mol, Karlsruhe y Petten, como por acciones indirectas en forma de contratos destinados a la coordinación de centros de investigación y programas nacionales.

En el marco general de la CEE, los primeros esbozos de una política industrial se remontan a 1964 cuando empiezan a diseñarse los programas de política económica a medio plazo. En el Segundo programa —referido a 1968-70 y elaborado en 1965—, la Comisión recalca la necesidad de una intervención pública para mejorar las estructuras industriales comunitarias y crea una Dirección de Asuntos Industriales que recibe el encargo de dictar las orientaciones de política industrial común y de coordinar las políticas de los estados.

Con la aparición de los memorándums de 1967 y de 1970⁴ se entra en una fase de auténtica sensibilización sobre los temas industriales, pues, como se afirma en el prólogo de aquél: «Doce años después de su fundación, cuando acaba de finalizar el período de transición que ha permitido la realización del mercado común de productos, la Comunidad aborda una fase nueva de su construcción. La elaboración de una política común de desarrollo industrial, favoreciendo la constitución de lo que podría denominarse un tejido industrial europeo, es indispensable para asegurar a la vez las bases irreversibles de la unidad económica y pronto política de Europa occidental, la continuación de la expansión económica y un grado razonable de autonomía tecnológica respecto a los grandes países exteriores».

A partir de esta idea motora, el concepto de política industrial se liga a «permitir a la industria obtener el máximo de ventajas de la existencia y de la dimensión del Mercado Común», explicitando que debe conseguirse:

- Una mejora de las condiciones y la dignidad del trabajo, y sobre todo del trabajo manual, a fin de evitar que los trabajadores abandonen las profesiones industriales.
- Una participación más activa de los trabajadores en la definición de los objetivos de desarrollo y a la vida de las empresas.
- Una armonización de la enseñanza con el fin de facilitar

4. Commission des Communautés Européennes: Memorandum sur la Politique Industrielle de la Communauté, doc. SEC (67) 1291 final, de 4 de julio 1967 (mimeo) y la Politique industrielle de la Communauté. Memorandum de la Commission au Conseil, 1970.

la libre circulación y el libre establecimiento de los cuadros y, por consiguiente, la unificación económica e industrial.

— Una protección al medio ambiente a fin de orientar el desarrollo industrial teniendo más en cuenta las cargas impuestas a la colectividad por la concentración de las industrias.

— Un reparto más armonioso de las riquezas en el mundo con abierta predisposición a aceptar la transferencia progresiva de ciertas actividades industriales a los países en vías de desarrollo.

Los medios de la política industrial comprenden, para la Comunidad:

— La realización del mercado único por eliminación de las barreras técnicas, la apertura de mercados públicos y la abolición de las fronteras fiscales.

— La unificación del marco jurídico, fiscal y financiero.

— La reestructuración de empresas eliminando los obstáculos a la formación de empresas transnacionales europeas utilizando, a este fin, los créditos públicos de desarrollo industrial en los sectores de tecnología avanzada.

— La organización de los cambios y adaptaciones, facilitando los cambios de empleo, la explotación industrial de la innovación, la mejora de la gestión de las empresas y el reclutamiento de sus cuadros y dirigentes.

— La extensión de la solidaridad comunitaria en las relaciones económicas con los países terceros a través, sobre todo, de la política comercial común.

A iniciativa de la Comisión se reunió en abril de 1972, en Venecia, una conferencia bajo el tema genérico de «Industria y Sociedad en la Comunidad Europea», y finalmente la Cumbre de París de octubre de 1972 marcó el reconocimiento por parte de los países miembros de alinearse a la política industrial y tecnológica común.

En tal conferencia de París se explicitaba la necesidad de crear una base industrial común para el conjunto de la Comunidad. Ello —rezaba la declaración de los Jefes de Estado⁵— comporta la eliminación de las barreras técnicas a los intercambios, así

5. Première Conférence au Sommet de la Communauté élargie en Bulletin des Communautés Européennes, núm. 11, 1972, págs. 9-76.

como la eliminación, sobre todo en los campos fiscal y jurídico, de las barreras que se oponen al acercamiento y a las concentraciones de empresas, la adopción rápida de un estatuto de sociedad europea, la apertura progresiva y efectiva de los mercados públicos, la promoción a escala europea de empresas competitivas en tecnologías avanzadas, la mutación y reconversión de ramas industriales en crisis en condiciones sociales aceptables, la elaboración de las disposiciones precisas para asegurar que las concentraciones que afecten empresas establecidas en la Comunidad estén en armonía con los objetivos económicos y sociales comunitarios y el mantenimiento de una competencia leal tanto en el seno del Mercado Común como sobre países terceros, de acuerdo con las disposiciones de los Tratados.

Es preciso —sigue el texto comunitario— definir los objetivos y asegurar el desarrollo de una política común en el campo científico y tecnológico. Tal política implica la coordinación, en el seno de las instituciones comunitarias, de las políticas nacionales y la ejecución en común de acciones de interés comunitario. A tal fin un programa de acción acompañado de un calendario preciso de ejecución y de los medios apropiados deberá ser adoptado por las instituciones comunitarias antes del 1.º de enero de 1974.

A partir de mayo de 1973 la Comisión trabaja en su «Programa de política industrial, científica y tecnológica» que consagraba que en los años sucesivos la Comunidad se ocuparía de una serie de aspectos que han ido siendo abordados a lo largo de estos últimos años.

Con la crisis de los últimos tiempos, empero, la política industrial comunitaria se enfrenta con la falta de ideas claras sobre lo que debe ser la industria precisa para remontar la crisis y, a través de las medidas del Comisario Davignon se ha quedado convertida en una acción concertada para cerrar empresas en crisis y evitar expansiones de sectores conflictivos.

3.2. El contenido de la política industrial comunitaria actual

La política industrial comunitaria actual gravita en torno a dos ejes fundamentales: perfeccionar el mercado común y desarrollar acciones anticrisis.

En esta línea los grandes temas que componen, hoy, el ámbito de la política industrial comunitaria son los siguientes que serán analizados sucesivamente: eliminación de los obstáculos técnicos a los intercambios, apertura progresiva y efectiva de mercados públicos, promoción de empresas competitivas al nivel europeo y tratamiento específico a industrias de tecnología avanzada e industrias en crisis.

a) *Eliminación de los obstáculos técnicos a los intercambios.*

La preocupación por el tema de las barreras no arancelarias al comercio intracomunitario ha ganado en intensidad en el seno de la CEE por los logros de la EFTA y por el hecho de que el GATT ha empezado a ocuparse del mismo en las Negociaciones de la Ronda de Tokyo.

Dentro del conjunto de barreras no arancelarias destacan, además de las de carácter administrativo y documentario, las de carácter técnico y sanitario.

Los países miembros pretenden, con razón, asegurar que los productos adquiridos por sus nacionales sean sanos y seguros y reglas al respecto son necesarias en cualquier sociedad moderna, pero cuando las normas son distintas o parcialmente contradictorias e impiden la homologación y admisión de productos de importación, el carácter de traba no arancelaria de la reglamentación se hace evidente.

La solución comunitaria a este problema consiste en decidir en común las exigencias en materia de seguridad y sanidad pero el proceso de armonización se hace difícil teniendo en cuenta que el propio Tratado de Roma reconoce el derecho de los estados miembros a tomar medidas restrictivas para la protección de la Seguridad y el orden público (Art. 36).

La Comunidad trata de eliminar estas trabas a través de directivas aprobadas por el Consejo de Ministros en base al artículo 100 del Tratado de Roma referente a la armonización de disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas con incidencia sobre el establecimiento o funcionamiento del Mercado Común.

Tales directivas suelen ser adoptadas después de amplios trabajos de la Comisión y consultas de expertos de los Gobiernos, los sectores industriales afectados, los sindicatos y los consumidores en razón de la pluralidad de intereses en presencia y del deseo de conseguir descompartimentar los mercados nacionales y dar más posibilidades de elección a los consumidores a través de una auténticamente libre circulación de mercancías.

Entre las directivas ya aprobadas por el Consejo de Ministros y las proposiciones de la Comisión todavía no adoptadas por el Consejo, existen ya más de un centenar de normas para eliminar las diferencias actualmente en vigor entre los estados miembros que hoy impiden, en muchos casos, el comercio mutuo.

La aproximación que se hace al tema difiere, sin embargo, según sectores.

En el caso, por ejemplo, del vidrio (Directiva 69/43/CEE de 15 de diciembre de 1969) se trata, fundamentalmente, de proteger a los consumidores respecto a la composición de las 4 categorías de vidrio que se definen en razón del etiquetado que pueden lucir.

En el caso de los productos cosméticos la Comunidad ha venido definiendo en una serie de directivas (por ejemplo, la 76/768/CEE de 27 de julio de 1976) las sustancias químicas prohibidas en su composición obligando a la casa productora a indicar los ingredientes en los embalajes y dictando normas en materia de publicidad.

En el caso de los automóviles, la reglamentación armonizadora trata de conseguir un aumento de la seguridad y una disminución de los problemas que supone el automóvil para la sociedad moderna. Dentro de la pluralidad de directivas ya adoptadas en relación a tales extremos, pueden destacarse las relativas a la iluminación, señalización y luces de dirección de los vehículos (varias directivas aprobadas, todas ellas, el 27 de julio de 1976), mecanismos de freno, ruido del motor y tubo de escape, situación y montaje de placas de matrícula, depósitos de combustible, polución, señales acústicas, retrovisores, supresión de parásitos radioeléctricos, dispositivos antirrobo, etc.

El sistema más corriente para evitar barreras técnicas es el de la armonización opcional que comporta que sólo los productos que responden a las normas comunitarias pueden ser vendidos en

todos los países miembros, pero sin que las normas nacionales dejen de existir. Con ello un producto que sólo aspire a mantenerse sobre un mercado local puede continuar fabricando su producto siguiendo las normas nacionales preexistentes.

En los casos en que las exigencias sanitarias o de seguridad pública hacen contraproducente la proliferación de normas nacionales concurrentes, se intenta que tales normas nacionales sean reemplazadas por normas comunitarias (ejemplo de la Directiva 73/405/CEE de 22 de noviembre de 1973 sobre la biodegradabilidad de detergentes).

Cada tipo de directiva exige, por la pluralidad de problemas técnicos que pueden plantearse, soluciones diferenciadas y la propia Comisión ha afirmado que para garantizar una cierta flexibilidad se propone introducir sistemáticamente en sus proposiciones un procedimiento flexible y rápido denominado «de la adaptación al progreso técnico» que deberá permitir, salvo en el caso de productos nocivos o peligrosos, modificar las directivas adoptadas en función de la evolución de la técnica.

b) *Apertura progresiva y efectiva de los mercados públicos.*

Las compras de los sectores públicos y para-públicos de un país a otro de la Comunidad permanecen, con escasas excepciones, en un nivel extremadamente bajo (del orden del 5 %). Mientras que, en el sector privado —como ha dicho Spinelli— los intercambios intracomunitarios se desarrollan a un nivel satisfactorio, puede decirse que no existe un auténtico mercado común en las compras efectuadas por los organismos públicos... En Europa, el Mercado del Estado para productos como ordenadores, sistemas de informática, equipo de telecomunicaciones, ferrocarriles, aviones e ingenios de defensa de todo tipo sigue limitado a un sistema de compra nacional preferencial. Los métodos de este sistema varían yendo de las exigencias técnicas particulares a un país a los obstáculos legales pasando por la exclusión total, en la práctica, de proveedores extranjeros.

En este campo, la acción para salvar las barreras no queda circunscrita a los miembros de la mera CEE. La OCDE se está ocupando ampliamente del tema y el propio GATT lo ha tenido

presente entre los aspectos no arancelarios limitativos del comercio internacional tratados en la Ronda de Tokyo.

Los países de la CEE muestran diferencias en cuanto a la reglamentación en vigor para compras públicas en relación a una serie de aspectos estudiados por la OCDE:⁶

- Reglamentación en vigor.
- Procedimientos utilizados para las compras públicas.
- Publicidad dada a la apertura de mercados públicos.
- Condiciones impuestas a eventuales suministradores.
- Criterios utilizados para evaluar las ofertas presentadas y adjudicar los contratos.
- Divulgación de las ofertas recibidas y los contratos firmados.
- Trato reservado a los productos y/o suministradores nacionales y extranjeros.
- Procedimientos de recurso y examen de reclamaciones.

En la esfera, pues, de las compras públicas y a pesar de que el artículo 92 del Tratado de Roma condene cualquier forma de ayuda estatal que amenace con falsear la competencia favoreciendo ciertas empresas o producciones, siguen existiendo importantes barreras a la libre circulación de mercancías en el ámbito de la Comunidad, que sólo parcialmente se están solucionando a través de la coordinación en los procedimientos de contratación de las compras públicas de obras (Decisión del Consejo del 16 de agosto de 1971), la mayor difusión de concursos lograda a través de la publicación de una serie especial del *Journal Officiel des Communautés Européennes*⁷ y la Directiva de 21 de diciembre de 1976 relativa a compras públicas de bienes de equipo.

Esta última directiva pretende asegurar que los poderes Adjudicadores de los estados miembros someten sus proyectos de compra a la competencia comunitaria y a que a los concursos divulgados en el *Journal Officiel* puedan concurrir todas las empresas de los países miembros. Tal mecanismo, previsto para con-

6. Ver las diferencias legislativas de los países de la CEE y de otros en: OCDE: *Les achats gouvernementaux*, París, 1976.

7. Serie que ha empezado a publicarse como complemento a las tradicionales L y C a partir de enero de 1978.

cursos por importe superior a las 200.000 unidades de Cuenta queda, de momento sin aplicación en sectores de tanto peso como los transportes, algunos servicios públicos y —al menos hasta 1981— la informática.

La Comisión debe esforzarse, igualmente, por promover la creación de sociedades comunes para coordinar las acciones de investigación-desarrollo y las políticas de compra de equipos en sectores de los servicios públicos en los que sea ventajoso establecer una red europea común (ferrocarriles, telecomunicaciones).

La acción emprendida por la Comisión, basándose en las reglas del Tratado de Roma, deberá verse completada con acciones tendentes a eliminar determinados obstáculos de orden psicológico y a garantizar una perfecta transparencia del mercado. A este respecto, se concede importancia capital a la acción de información que la Comunidad podrá promover organizando «confrontaciones» sobre los problemas relativos a la apertura de los mercados públicos, así como favoreciendo contactos periódicos entre grandes compradores públicos y productores con objeto de estimular la búsqueda de soluciones adecuadas al nivel europeo.

c) *Promoción de empresas competitivas al nivel europeo.*

La realización de una política industrial al nivel europeo presupone necesariamente la prosecución de una política de competencia. Ambas políticas son complementarias y tienden a aumentar la eficacia de la industria comunitaria gracias al mejoramiento estructural y al mantenimiento de la competencia.

Tal promoción pasa por la «suavización» de las medidas de defensa de la competencia cuando ello se justifique en términos de potenciar la capacidad concurrencial de las empresas de la Comunidad, por la armonización legislativa y eliminación de obstáculos a las fusiones y por la creación de una Oficina de acercamiento de empresas,⁸ por el mantenimiento de una sana política de competencia leal y por la ayuda comunitaria a las inversiones.

8. Las Cámaras de Comercio son, precisamente, las delegadas para España de tal oficina desde marzo de 1979. Ver a este respecto, el Noticiero de Comercio Exterior de la Cámara de Barcelona del 10 de abril de 1979.

En lo que se refiere a la armonización del Derecho de las Sociedades se ha incidido o se está incidiendo sobre el derecho de los grupos de sociedades, sobre los balances consolidados, sobre la armonización del derecho de sociedades con responsabilidad limitada, cooperativas e individuales y sobre el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea.

En lo tocante a eliminación de los obstáculos fiscales y muy avanzada la armonización de la fiscalidad indirecta a través de la IVA, se está tratando de actuar en relación a los sistemas transnacionales de imputación de dividendos y de intereses de obligaciones.

La Comisión se esfuerza por promover la creación de un verdadero mercado europeo de capitales y se consagra igualmente a promover la colaboración de las instituciones financieras nacionales que, en los diferentes países de la Comunidad, proporcionan fondos a la industria y la colaboración de las instituciones nacionales de financiación para capitales con riesgos, con objeto de crear un mecanismo financiero común susceptible de favorecer la cooperación industrial a través de las fronteras. En este campo, empero, los problemas derivados de la inestabilidad del Sistema Monetario Internacional y la imposibilidad de avanzar hacia la unión monetaria europea son un serio handicap en relación a la libre circulación de capitales en la Comunidad.

En lo que se refiere más particularmente a las empresas pequeñas y medias, la proposición de la Comisión tendente a la creación de contratos comunitarios de desarrollo, para favorecer las innovaciones creadas en cooperación transnacional y la creación en 1973 de una Oficina para el acercamiento de las empresas, son los aspectos más destacados a resaltar.

d) *Tratamiento específico a industrias de crecimiento e industrias en crisis.*

Las estructuras industriales no son estáticas y son influenciadas por la situación internacional y la interior de cada país, por la incidencia de cambios en la oferta y la demanda, descubrimien-

tos técnicos, aparición de productos nuevos y cambios en la situación de la competencia.⁹

Es en base a estas consideraciones y al profundo impacto causado por la crisis energética iniciada en 1973 que la Comunidad está prestando una atención muy particular a determinados problemas que se han presentado con carácter sectorial. En este sentido es útil diferenciar claramente el tratamiento específico dado por la Comunidad a las industrias de crecimiento y al dado a las industrias en crisis.

En los sectores de crecimiento la Comunidad acepta excepcionalmente las ayudas nacionales siempre que la expansión de tales sectores se desarrolle en el cuadro de una cooperación comunitaria. Los principales campos en donde se producen acciones de este tipo son la aeronáutica, la informática y la electrónica, los productos farmacéuticos y las nuevas energías así como el sector de la construcción.

En el terreno de la aeronáutica la Comunidad se esfuerza en coordinar las ayudas públicas, favorecer la cooperación transnacional, participar en el riesgo industrial que comporta el lanzamiento de nuevos programas y ayudar a desarrollar el mercado interior europeo unificado.

En los terrenos de la informática y la electrónica —en el que tantos fracasos se han producido en el plan nacional de cada uno de los países miembros— la Comisión europea trata de promover una industria europea en base a un programa cuatrienal y al fomento del desarrollo del subsector de los componentes electrónicos avanzados respecto de los cuales la Comunidad es hoy fuertemente dependiente de las importaciones.

En el sector de las telecomunicaciones un amplio esfuerzo se hace para asegurar que la demanda pública de los países miembros se surta de fabricados comunitarios haciendo abstracción de su nacionalidad.

El sector de productos farmacéuticos recibe una ayuda especial en cuanto se refiere a la armonización de las disposiciones nacionales que frenan la libre circulación de estos productos en

9. Vid. Avis sur la Politique Industrielle de la Communauté aprobado por el Comité Económico y Social Comunitario el 28 de septiembre de 1977.

la Comunidad con objeto de llegar a la constitución de un gran mercado interior europeo unificado.

El último sector de tecnología avanzada considerado de crecimiento por la Comunidad es el de las nuevas energías en donde la Comisión está actuando sobre programas de ahorro energético (sobre todo aislamiento de edificios y conducciones) y presta apoyo financiero a proyectos tendentes a desarrollar energías alternativas con especial énfasis en la energía solar.

Además de estos sectores de tecnología avanzada y con objeto de mejorar la situación del empleo, la Comunidad considera como sector de crecimiento el sector de la construcción y se propone la armonización de las disposiciones nacionales referidas a materiales de construcción, tratando de estimular un aumento notable del comercio intracomunitario de estos productos.

El segundo gran aspecto de la acción industrial sectorial comunitaria se refiere a los sectores en crisis en donde existen capacidades de producción excedentarias en razón de la crisis de la demanda y de la nueva división internacional del trabajo que ha dado paso a una competencia creciente de los manufacturados procedentes de países en vías de desarrollo.

La Comunidad trata de encontrar nuevos niveles de producción estabilizados en que las empresas puedan afrontar la competencia internacional sin problemas. Para ello está procediendo a la adaptación cuantitativa de las capacidades de producción y a la mejora de la productividad tratando de impedir, además, acciones aisladas de los estados miembros que puedan poner en peligro los intereses comunitarios globales y tratando de conseguir que la reducción de puestos de trabajo que tenga lugar sea compensado por acciones sociales y regionales y por la creación de nuevos empleos.

Los cuatro subsectores calificados dentro de este esquema son el acero, el textil, la construcción naval y el del calzado.

En el sector del acero —que da empleo, en la Comunidad a unas 700.000 personas— el estancamiento de la demanda y la sobrecapacidad de producción existente, unido a la antigüedad de los equipos de producción comunitarios, ha exigido la puesta en marcha del Plan Davignon que trata de reestructurar la siderurgia para garantizar su competitividad en base a la modernización de

instalaciones y bloqueo de las capacidades de producción ya hoy excedentarias que deben, consecuentemente, ser reducidas.

El sector textil supone el 10 % del empleo comunitario y resiste mal la competencia de productos de países de salarios bajos. De ahí que ante la crisis del sector la Comunidad haya negociado acuerdos limitando las importaciones a bajos precios en el cuadro del Acuerdo Multifibras del GATT. En el sector de fibras sintéticas se lucha por reducir la capacidad de producción en consulta con empresas y sindicatos utilizando los instrumentos financieros comunitarios para promover una diversificación industrial en las regiones más afectadas por la reducción del número de empleos.

El sector de la construcción naval ha sido tratado por la Comisión europea en su programa de acción de diciembre de 1977 en el que se prevé una reducción ordenada de las capacidades de producción, una reconversión de puestos de trabajo excedentarios y una mejora de la productividad de esta industria, tratando, además, de negociar con el Japón un mejor reparto de la cartera mundial de pedidos en este sector.

En el sector del calzado se ha producido una fuerte disminución de la producción en los últimos años en algunos de los países de la Comunidad a causa, fundamentalmente, de un fuerte aumento de las importaciones procedentes de países de extremo oriente. Por la agravación que a tal situación podría suponer la adopción de medidas proteccionistas del Japón y EEUU, la Comunidad ha establecido un sistema de vigilancia de importaciones tratando de negociar con los países exportadores impidiendo la desorganización del sector comunitario.

3.3. La adopción por España de la Política industrial Comunitaria

Por lo que se lleva dicho respecto a la política industrial comunitaria puede verse que no serían demasiadas las nuevas normas que debería adoptar la industria española como consecuencia del ingreso en la Comunidad.

La política industrial comunitaria resulta más orientativa que otra cosa dentro de las grandes líneas filosóficas que persigue la Comunidad en este campo: apertura progresiva de los mercados nacionales y supresión de los obstáculos existentes, colaboración

entre empresas en el ámbito de la CEE y armonización de ayudas nacionales.

En lo que sí resultaría de gran interés la participación de España en la política industrial comunitaria es en la reflexión conjunta que se ha marcado la Comunidad respecto al futuro de los diferentes sectores en el área y a las medidas que cada estado debe adoptar al respecto.

En el Dictamen de la Comisión Europea sobre la adhesión de España de noviembre de 1978 y en las conversaciones mantenidas por los comisarios europeos Natali y Davignon con las Cámaras de Comercio españolas en junio de 1978 se hace gran énfasis en asociar a España en la reestructuración industrial europea para, sobre todo, frenar aumentos en las capacidades instaladas en España en sectores en donde la producción comunitaria es hoy ya excesiva de acuerdo con las posibilidades de la demanda.¹⁰

Claro está que esta reorganización de la industria comunitaria es hoy difícil de predecir hacia dónde irá exactamente pues ello dependerá de los avances que se realice en la división internacional de actividades productivas, de la propia dinámica de la Economía comunitaria y de la mutación industrial que se lleve a cabo para dejar paso a las importaciones procedentes de los países en desarrollo para mejorar la «imagen externa» de la Comunidad dentro de la búsqueda del Nuevo Orden Económico Mundial.

4. OTROS ASPECTOS DE LA NORMATIVA COMUNITARIA QUE AFECTARAN A LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Tanto por lo establecido en el propio Tratado de Roma como por decisiones adoptadas por la Comunidad desde que fue creada en base, sobre todo, a la perzeptuado en el artículo 235 del Tratado constitutivo de la CEE sobre «acciones en que la acción de la Comunidad aparezca necesaria para el funcionamiento del Mercado Común», se ha ido perfeccionando un conjunto de disposicio-

10. Commission des Communautés Européennes: Avis sur la demande d'adhésion de l'Espagne, Communication de la Commission au Conseil transmise le 29 novembre 1978, Doc. (78) 630.

nes —además de lo ya dicho sobre la unión aduanera y la política industrial comunitaria— que España deberá asumir y que constituirán el marco jurídico al que deberá adaptarse la industria española.

La parte del acervo que la Comunidad ha desarrollado más ampliamente en sus años de existencia es el de la política agrícola; pero, en el contexto de este trabajo no va a explicarse, lo que es la política agraria de la Comunidad a pesar de que la adopción por España del sistema comunitario de precios agrarios y de reglamentaciones tendrá una amplia incidencia en la industria alimentaria española (vid. capítulo 5).

Otro aspecto sobre el que tampoco se va a decir nada, por el hecho de estar ya iniciado el proceso legislativo con independencia del ingreso en la Comunidad es el de la evolución del sistema de imposición indirecta que el ingreso en la Comunidad supondrá al tener que irse al sistema del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en sustitución del sistema español de imposición en cascada. El Gobierno español transmitió ya el proyecto de Ley del IVA a las Cortes (Boletín de las Cortes del 20 de julio de 1978) y lo ha reintroducido en la actual legislatura (20 abril 1979). El tránsito implicará la desaparición de la actual Desgravación Fiscal a la Exportación y el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores.

Otro punto focal de actuación comunitaria ha sido el tándem de artículos 100-101 del Tratado de Roma en que se prevé la armonización de disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que tengan influencia directa o puedan provocar distorsiones en las condiciones de competencia en el Mercado Común.

Tanto en base a estos mandatos genéricos como al propio contenido de los Tratados, la Comunidad ha avanzado campos de actuación tales como: La Convención relativa a la patente europea (diciembre de 1975); primeros balbuceos de una política energética común (intentada a través del Programa de acción para la utilización racional de la energía de noviembre de 1974 a la vista de los problemas derivados de la crisis del petróleo); estatuto de una sociedad anónima europea (en estudio tras dos proyectos de la Comisión, el uno de 1970 y el otro de 1975); protección de

los accionistas en el cuadro de las Sociedades; programa de acción comunitario en materia de protección del medio ambiente (2.º programa cubriendo el período 1977-81 adoptado en diciembre de 1976); creación de la Universidad Europea de Florencia; política de pesca; defensa de la competencia leal; libre circulación de mano de obra, prestación de servicios y libertad de establecimiento; política social, etc.

Es útil hacer, al respecto, un repaso de los tres últimos aspectos comentados por cuanto comportan campos en los que se ha avanzado bastante en la práctica de la integración comunitaria y en que —consecuentemente— la industria española deberá tener en cuenta las nuevas reglamentaciones españolas que sigan los reglamentos y directivas comunitarias.

4.1. La defensa de la competencia leal

La Comunidad trata de que la competencia no se vea falseada en el seno del Mercado Común (artículo 3 Tratado de Roma) y, consecuentemente, varios artículos de los Tratados y una serie de disposiciones y reglamentos tienden a consagrar tal principio.

El artículo 85 del Tratado de Roma prohíbe los acuerdos entre empresas cuando tienden a modificar las condiciones y el funcionamiento de la competencia (acuerdos de precios, reparto de mercados, régimen de exclusivas) y cuando tienen efectos en el interior del mercado, no considerándose nocivos los casos en que los consumidores o la propia producción y productividad salen beneficiados del acuerdo.

El artículo 86 prohíbe el abuso de posiciones dominantes que permitan imponer precios, limitar la producción, aplicar condiciones diferenciadas para prestaciones equivalentes y prácticas similares.

El Consejo de Ministros de la Comunidad es el encargado de la aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado persiguiendo las infracciones tanto en cada caso concreto como a través de Reglamentos de carácter general.

El derecho de competencia se aplica, también, al sector de la distribución por el Reglamento 19/1965 de 2 de marzo. La Comisión Europea ha declarado inaplicable el artículo 85 del Tratado

de Roma a los acuerdos de distribución exclusiva entre dos empresas tendentes a crear redes de distribución privilegiada para artículos de alta tecnología donde a su través haya un servicio post-venta más eficaz, aunque, en tal caso, es preciso que tales acuerdos no comporten cláusulas de protección territorial absoluta (Reglamento 67/1967 de 22 de marzo).

No pueden imponerse al concesionario exclusivo más que dos tipos de restricciones:

— No vender o distribuir durante la vigencia del contrato —o un año después de su fin— productos concurrentes.

— No hacer publicidad sobre los productos contemplados en el contrato y abstenerse de establecer sucursales o mantener depósitos de distribución fuera del territorio de la concesión.

El Consejo ha venido delegando, desde un primer Reglamento (el núm. 17 de 1962) en la Comisión numerosas acciones de control y aplicación de los mismos. Así, por ejemplo, la Comisión puede permitir ciertas categorías de acuerdos por vía de excepción desde marzo de 1967 (tal como ocurre con algunos acuerdos de exclusividad o de especialización) con lo que ha quedado rota la obligatoriedad de notificación previa de cualquier acuerdo que la presión germano-holandesa consagrara en 1962.

Al margen de este poder general, la Comisión tiene poder de decisión individual respecto a la constatación de existencia de infracciones, resolución negativa (tras decidir que un acuerdo o práctica no atenta a la libre competencia), fijación de exenciones sectoriales cuando pueden derivarse racionalizaciones de producción y otros aspectos conexos.

Muy ligado al tema de la competencia leal hay que notar, también, que la CEE prohíbe el dumping en el comercio entre estados (art. 91), obliga a la readaptación de los monopolios fiscales nacionales de carácter comercial (art. 37 del Tratado de Roma) y no tolera —o trata de armonizar— las ayudas estatales (art. 92/94) a empresas, sectores o regiones. Solamente cuando de ellas no puedan deducirse distorsiones a la competencia son aceptadas. Se consideran, en consecuencia, compatibles con el Tratado, las ayudas sociales a los consumidores, las ayudas en momentos de calamidad y unas pocas más pudiendo, también, ser consideradas compatibles ciertas ayudas regionales o sectoriales y otras

decididas por el Consejo. En sectores tales como la cinematografía, pasta de papel, textil, electrónica y siderúrgica se han tratado de armonizar las ayudas concedidas por los diferentes estados miembros.

En el terreno específico cubierto por el Tratado CECA (carbón y acero) se prohíben las prácticas restrictivas tendentes a falsear la competencia y existen normas de publicidad de baremos de precios y condiciones de venta encaminadas a permitir la alineación de los competidores y, en general, a dar transparencia a un mercado caracterizado por la presencia de empresas de gran envergadura.

En lo que concierne a España la defensa de la competencia leal no tendrá efectos de demasiado alcance en lo referente a prácticas concertadas y abusos de posiciones dominantes pues es sabido que las «grandes industrias» españolas resultan «pequeñas» a escala europea y no están en condiciones de interferir con la competencia comunitaria. Donde sí será precisa una actuación será en la remodelación de los actuales monopolios de Tabaco, Petróleos, Semilla de algodón y algunos otros previstos en las disposiciones preliminares del Arancel, pues no hay duda de que constituyen un elemento de distorsión al Libre comercio en el sentido previsto en la reglamentación comunitaria.

4.2. La libre circulación de mano de obra, la libre prestación de servicios y la libertad de establecimiento.

Estas libertades (arts. 48 a 58 del Tratado de Roma) son las que, junto a la libertad de circulación de mercancías y de capitales, configuran el marco de liberalismo que la Comunidad pretende imponer.

De acuerdo con el artículo 48 del Tratado de Roma, quedó abolida cualquier discriminación laboral fundada en la nacionalidad en relación a trabajadores de los Estados miembros tanto en lo que respecta a empleo como a remuneración y otras condiciones de trabajo.

La puesta en marcha de tal sistema pasó, en la Comunidad, por dos regímenes transitorios. El de agosto de 1961 suponía el mantenimiento de la prioridad del mercado nacional y el de abril

de 1964 —aun suprimiendo tal prioridad— permitía la existencia de una cláusula de salvaguardia. Tras ello, un reglamento de julio de 1968 ha consagrado, definitivamente, el principio de igualdad de acceso al empleo y equiparación de los trabajadores migrantes comunitarios a los nacionales (con prioridad sobre nacionales de países terceros).

La libre prestación de servicios y la libertad de establecimiento tropieza, sin embargo, con el problema de la falta de equivalencia práctica de los títulos expedidos por las autoridades académicas nacionales.

Algunas directivas del Consejo y Sentencias del Tribunal Europeo han tendido a hacer efectiva la libertad de circulación de trabajadores no asalariados: comerciantes y artesanos, sobre todo y a coordinar las disposiciones administrativas y reglamentarias de reconocimiento recíproco de diplomas (médicos, abogados, etc.). En este campo de equivalencias y de directivas para asegurar la libertad de establecimiento, la Comisión de la CEE ha presentado al Consejo de Ministros un gran número de propuestas que éste tiene aún en estudio.

Otro aspecto que retrasa la aplicación de la libertad de establecimiento es la inexistencia de libre circulación de capitales, tema que deberá resolverse en los trabajos para la realización de una unión económica y monetaria.

La adopción de estas libertades por parte de España no está llamada a tener gran incidencia para la industria pues las migraciones masivas intraeuropeas de los años sesenta no parece vayan a repetirse en el futuro aunque sí podrá haber mayor trasvase de personal asalariado en empresas con plantas en distintos países.

4.3. La política social

La Comunidad se fija, como uno de sus objetivos, el promover mejores condiciones de vida y trabajo para la mano de obra.

En el campo del carbón y el acero cubierto por la CECA la acción social se ha propuesto:

- a) La reconversión de regiones mineras.
- b) La readaptación profesional de los trabajadores de sectores en reconversión.

c) La acción sanitaria centrada en investigaciones sobre enfermedades profesionales e higiene y seguridad en el trabajo.

d) La construcción de viviendas sociales.

Tal función ha podido ser cumplida por la disponibilidad de un impuesto CECA por las empresas de los sectores del carbón y del acero.

En el campo del Tratado de la CEE la labor se ha centrado —por una limitación clara de medios de intervención— a uniformar ciertos regímenes legales en vigor de los estados miembros en base a directivas de armonización. Se ha tratado, en particular de:

a) Acercamiento de las remuneraciones salariales masculinas y femeninas.

b) Equivalencia en las vacaciones pagadas.

d) Igualdad en las condiciones de seguridad social de los trabajadores congruente con los principios de libre circulación de mano de obra en el seno de la Comunidad.

La política social de la CEE resultó poco operativa hasta 1971 en que se fortaleció el papel del Fondo Social Europeo creado por los artículos 123 a 128 del Tratado de Roma.

Un programa de Acción Social Europea, adoptado en junio de 1974, ha permitido avanzar en algunos campos, sobre todo en relación a la intervención del Fondo Social Europeo a favor de los trabajadores migrantes y disminuidos físicos y a ciertos aspectos de seguridad en el Trabajo.

En el cuadro genérico de la política social, la Comunidad organiza, anualmente, una reunión tripartita (organismos patronales —sindicatos obreros—, gobiernos) para discusión de los grandes temas sociales (desempleo, remuneraciones, etc.).

La industria española deberá ajustarse a estos planteamientos de carácter social y ello en muchos casos supondrá un encarecimiento de costes por vía de gravámenes a las empresas o de incidencia en la productividad por el cambio de condiciones de trabajo; pero en general, puede decirse que la Comunidad está muy lejos de haber llegado a una uniformización efectiva en temas de tanto interés para la industria española como es el tema salarial, el de la flexibilidad de empleo, el de la participación y otros muchos.

Es preciso considerar, respecto a las reglamentaciones de trabajo, que tanto España como los países de la Comunidad son miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y que ello ya supone un cierto grado de armonización respecto a algunos derechos mínimos de los asalariados.

Capítulo 2

LOS PLAZOS Y CONDICIONES DE ACOMODACION A LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS

1. LOS TERMINOS DE LA NEGOCIACION

Está muy claro —como decía el Ministro español para las relaciones con las Comunidades Europeas, Sr. Calvo Sotelo, en el acto de apertura de las negociaciones entre España y las Comunidades el 5 de febrero de 1979— que «la negociación supone para el país candidato aceptar la letra y el espíritu de los Tratados de París y Roma, así como todo el derecho derivado que se conoce bajo el epígrafe expresivo de "acquis communautaire". Mi Gobierno declara hoy que está dispuesto a aceptar los tratados y el *acquis*, y no con una aceptación pasiva o indiferente sino activa y resuelta»¹

Este espíritu fue, ya, el consagrado cuando tuvo lugar la primera ampliación de la Comunidad por la que Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda pasaban a sumarse al esfuerzo integrador realizado por Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo en su calidad de miembros originarios de la Comunidad Europea.²

1. Vid tal idea en Ministerio para las Relaciones con las Comunidades Europeas: Acto de Apertura de las negociaciones entre España y las Comunidades Europeas, Madrid 1979.

2. Sobre las condiciones de la primera ampliación de la Comunidad puede verse el libro de la Cámara de Comercio de Barcelona: España y las Comunidades Europeas: Situación y Perspectivas, Barcelona, 1973.

Este espíritu, también, es el que se ha aceptado en la firma, por Grecia, del Tratado de adhesión a la Comunidad suscrito en Atenas que permite un plazo general de transición de cinco años para que Grecia acepte en su integridad (con unas pocas excepciones) el acervo comunitario.

En este contexto el conjunto de reflexiones globales que la Comisión dio a conocer en relación a la manera como deberá acometerse la ampliación de la Comunidad para que resulte útil a ella misma y a los países que van a incorporársele —aparecido bajo el título de «Reflexiones de Conjunto Relativas a los problemas de la Ampliación»— permite saber con aproximación cómo la integración va a realizarse.³

2. EL PERIODO TRANSITORIO

La propia Comisión Comunitaria reconoce que los países candidatos no podrán, desde su adhesión, asumir la totalidad de las obligaciones que deriven de su participación en la Comunidad, por lo que un período de transición será necesario. Teniendo en cuenta la amplitud, diversidad y naturaleza de los problemas de acoplamiento a resolver deberá establecerse una etapa de adaptación que se situará entre los cinco y los diez años.

La adhesión comportará la participación inmediata del nuevo miembro de la totalidad de las instituciones y órganos de la Comunidad y en todo proceso de decisión comunitaria.

La Comisión reconoce que sería poco realista tomar como hipótesis de duración del período de transición un lapso inferior a los cinco años, que fueron los fijados cuando la primera ampliación de la Comunidad, aun cuando queda también claro que el término del período debe ser fijado de antemano y no puede ser retrasado en exceso por cuanto ello haría perder el estímulo a la reforma y comprometería la cohesión de la Comunidad.

El período transitorio —en cuanto sobrepase los cinco años—

3. Commission des Communautés Européennes: Reflexions d'ensemble relatives aux problèmes de l'élargissement, Bruxelles 19 avril 1978. Este documento y sus anexos se reproducen en los suplementos 1, 2 y 3 de 1978 del BULLETIN DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES.

quedará subdividido en dos etapas, correspondiendo a cada una de ellas progresos bien definidos y establecidos, con la única salvedad de eventuales cláusulas de salvaguardia que podrían establecerse en previsión de posibles problemas durante el período de transición para la incorporación total del nuevo país miembro de la Comunidad.

Los progresos específicos a conseguir durante cada una de las dos etapas del período de transición —que podría no ser uniforme para todos los sectores— serían objeto de programas de transición específicos por sector o por grupos de sectores sin perder de vista la interdependencia existente entre unos y otros aspectos del proceso de integración.

La primera etapa deberá permitir que se alcancen los objetivos en cada terreno aunque, sin modificar la duración total del período transitorio, podría prolongarse esta primera etapa a cambio de acortar la segunda, en forma equivalente, y en la medida que hubieran aparecido dificultades en el cumplimiento de los compromisos suscritos.

En todo caso, el fin del período de transición constituirá el término final para la entrada en vigor de la totalidad de las reglas comunitarias y la puesta en vigor de todas las medidas requeridas por la ampliación de la Comunidad.

También el «Dictamen de la Comisión Europea al Consejo en relación a la petición de adhesión de España a la CEE»⁴ permite apreciar la preocupación comunitaria respecto a que los plazos de transición no sean demasiado largos como para no estimular esfuerzos de adaptación por parte de las empresas o tan cortos que hagan demasiado brusca la transición al tiempo que se insiste en la necesidad de no agravar la supresión de empleos con la reestructuración de ciertos sectores industriales en crisis.

Teniendo en cuenta los plazos de negociación previsibles, el plazo necesario para la firma solemne de los tratados de adhesión, el período que llevará la ratificación de los mismos por los Nueve, por Grecia —eventualmente por Portugal también— y por

4. Commission des Communautés Européennes: Avis sur la demande d'Adhésion de l'Espagne, 29 novembre 1978, BULLETIN DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES, supplément 9/1978.

España, cabe pensar que el acervo comunitario será el patrón legal al que deberán ajustar su actuación las empresas españolas en un plazo máximo de diez a doce años y que, en mucho sectores legislativos, el plazo será más corto.

Parte II

LOS EFECTOS DE LA ADHESION A LA CEE Y LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Capítulo 3

LOS EFECTOS DE LA ADHESION A LA CEE Y LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

1. INTRODUCCION

Esta parte se propone comentar, en primer lugar, los previsibles efectos comerciales y a corto plazo, de la adhesión española al Mercado Común; en segundo lugar los efectos dinámicos y a más largo plazo de la adhesión, y en tercer lugar el grado actual de competitividad industrial de las empresas españolas.¹

La adhesión de España a la CEE tiene tres implicaciones muy concretas. Por un lado la ampliación del mercado a los productos españoles podrá favorecer la adopción de un mercado más amplio que el nacional, como marco de actuación de empresas españolas. Por otro lado, la adhesión también implica un aumento en el grado de competencia real en los mercados españoles. Finalmente ambos hechos señalan una dirección inevitable hacia la mayor integración de la economía española en la economía internacional a través de la CEE.

1. Para su redacción los autores han utilizado liberalmente los resultados del estudio «La Industria Española ante la CEE», elaborado por un equipo de la Escuela Superior de Administración de Empresas de Barcelona (ESADE) compuesto por A. Chechi, F. Melo, P. Puig, Ll. Riera y J. M. Suris y presentado en 1978.

Todos los estudios sobre la adhesión han señalado estas tres implicaciones. Sin embargo, la necesidad de hacer un balance de la adhesión no se debe limitar al mero conocimiento de las consecuencias de la adhesión dadas unas tendencias pasadas y unas condiciones actuales de los mercados. La mayoría de los observadores están de acuerdo en el hecho de que las tendencias pasadas y las situaciones actuales de la economía europea en general no ofrecen una base sólida para prever a medio plazo.

Todo lo contrario; el hecho de que a nivel mundial ya se haya iniciado un proceso de redistribución geográfica de la producción permite vislumbrar cambios interindustriales e intrasectoriales en la CEE y en España, con o sin adhesión.

La crisis del petróleo, iniciada en 1973, ha acelerado este tipo de procesos y, posiblemente, ha encubierto fenómenos de reconversión industrial que ya se habían iniciado durante la década de los sesenta.

Una idea de este fenómeno se obtiene observando el grado de dedicación sectorial de economías avanzadas como EEUU y Japón.² Así, en los EEUU durante el período 1960-1969 el grado de dedicación en el sector textil y el sector mecánico había disminuido. En Japón lo mismo había sucedido con el sector textil y el sector químico.

Mientras algunos países europeos seguían el ejemplo de las economías más dinámicas, como por ejemplo Alemania Federal y Países Bajos, otros países, en cambio, continuaban asignando recursos en sectores regresivos a nivel mundial.

2. El grado de dedicación se define en nuestro caso como $d = V_0/V_1$, $V = Q/(Q + M + X)$; donde Q = producción nacional; M = volumen de importaciones; X = volumen de exportaciones; V_0 = Valor d en 1960; V_1 = Valor d en 1969. Las cifras son:

| | Textil | | Mecánico | |
|-------|--------|-------|----------|-------|
| | 1960 | 1969 | 1960 | 1969 |
| USA | 96,2 | 92,2 | 102,4 | 99,7 |
| JAPON | 122,9 | 115,5 | 107,7 | 110,4 |

citado en:

LAFAY — Specialisation internationale et croissance nationale. REVUE ECONOMIQUE, 1974

Todo ello indica la necesidad de que un balance de la adhesión considere un enfoque de estrategia industrial y concretamente de política industrial de especialización a largo plazo, atendiendo a la situación de los mercados mundiales y no solamente a la situación actual de la CEE.

Este enfoque parte de la consideración de que si bien los efectos a corto plazo de la adhesión pueden ser importantes para algunos sectores, son los efectos a largo plazo o dinámicos los que deben atraer la atención de economistas y empresarios.

En este orden de cosas es notable que no se haya planteado esta preocupación, mientras que por otro lado, en general, se acepte implícitamente la hipótesis de que el crecimiento económico español se pueda ver beneficiado por la adhesión. Ello puede ser debido a la creencia de que España podría verse beneficiada, de hallarse dentro de la CEE, en caso de un retorno a un nuevo tipo de proteccionismo.

2. LOS EFECTOS COMERCIALES DE LA ADHESION

2.1. Efecto global

Desde el punto de vista español, los países del Mercado Común representan el 35 % de las importaciones y el 47 % de las exportaciones españolas. Por el contrario, desde el punto de vista comunitario España es un mercado pequeño, que representa el 2.6 % y el 2.5 % de las importaciones y exportaciones extracomunitarias. Con estos porcentajes tan pequeños desde el punto de vista comunitario, se puede decir que hay un gran espacio para la desviación de comercio. (Posibilidad de que, a partir de la adhesión los países miembros dejen de abastecerse de terceros países y pasen a abastecerse del nuevo miembro). El factor más sobresaliente en estas cifras es el elevado grado de dependencia española del mercado comunitario, y el escaso grado de penetración global de los productos españoles en los mercados comunitarios.

2.2. Las importaciones españolas

Como se ha señalado repetidamente³ el desarrollo español de los años 60 y 70 se ha producido a base de un incremento en la producción de los bienes finales sin un aumento equivalente de la producción de bienes intermedios para la producción final. En segundo lugar, la evolución de la demanda final ha sido tal que aquellos sectores que exigen relativamente más importaciones para su producción han aumentado su peso relativo dentro de la demanda final. Por último, la economía española no fue una excepción al experimentar la incidencia sobre el coste de las importaciones del aumento de los precios del petróleo.

Dentro de este contexto, de creciente peso de las importaciones, se observa que el Mercado Común es el proveedor más importante de productos industriales y que ha aumentado relativamente su peso en los últimos diez años. Ello se aprecia con

el índice $\frac{M_{ij}}{M_i}$ (siendo $M =$ Importaciones; $i =$ sector;

$j =$ país) calculado para la CEE-9. El índice es superior a la unidad en el caso de que la Comunidad es un proveedor más importante que la media global.

De hecho estas importaciones industriales provienen en su mayor parte de Francia y Alemania. Este predominio de la Comunidad como suministradora de productos industriales se enfrenta, sin embargo, con el hecho de que para algunos sectores las tasas de crecimiento de las importaciones comunitarias son inferiores a las tasas de crecimiento de las importaciones procedentes de otras áreas. Las tendencias no están perfectamente definidas en todos los sectores, y un examen completo de este proceso de diversificación exigiría un espacio excesivo no disponible en este contexto.

3. Fanjul, O. y Segura, J. (1977) **La dependencia productiva respecto de las importaciones.** Ponencia presentada en el Simposium sobre la tabla Input-Output del País Vasco. Bilbao y ESADE: **La industria española ante la CEE.** Apéndice I.

CUADRO 1

Importancia de la CEE como proveedora de las importaciones españolas - 1975 (índice = $\frac{M_{ij}}{M_i M_j}$)

| | | | |
|---|------|---------------------------|------|
| Productos metálicos | 1,84 | Metalurgia Básica | 1,24 |
| Caucho y plástico | 1,76 | Minerales no metálicos | 1,22 |
| Maquinaria Indust. y Agr. | 1,72 | Textil | 1,12 |
| Bienes eléctricos | 1,71 | Cuero y Calzado | 0,93 |
| Productos químicos | 1,69 | Cuero y calzado | 0,75 |
| Química básica | 1,67 | Madera y muebles | 0,54 |
| Material de Transporte | 1,59 | Bebidas y Tabaco | 0,44 |
| Otros | 1,54 | Extracción minerales met. | 0,31 |
| Maq. oficinas, instr. precisión, óptica | 1,38 | Alimentación | 0,26 |

Fuente: Elaboración a partir de las tablas del estudio de ESADE, vol. II, págs 239 y sigs. Barcelona, 1978.

2.3. Las exportaciones españolas

Las exportaciones españolas a la Comunidad son ya, en buena parte, industriales (80 % en 1974-76), es decir que España ha disminuido el peso relativo de sus exportaciones agrícolas y exporta cierto tipo de bienes de equipo y bienes intermedios. Por países, la exportación se dirige principalmente a Francia, Alemania, Gran Bretaña (14, 11 y 7 % respectivamente de las exportaciones totales, promedio del período 1974-76).

Con la información disponible, podemos evaluar la importancia de la Comunidad como cliente de nuestras exportaciones, para los sectores mencionados anteriormente; y también para algunos de ellos podemos medir la importancia de España como proveedor, es decir la cuota de mercado que cubren las importaciones comunitarias procedentes de España respecto del total de importaciones extracomunitarias. Debe advertirse que la información sobre la

cuota de mercado incluye todas las partidas sólo en los sectores de Química básica, Bienes Eléctricos y Material de Transporte. En el resto de casos cubre tan sólo el 60 % del comercio de cada sector aproximadamente.

CUADRO 2

La CEE como cliente y proveedor de España

| Importancia de la Comunidad como cliente. Período 1974-76 | Importancia de España como proveedor. 1973 cuota de mercado en % | |
|---|--|---------------------------------------|
| Carbón, Petróleo y deriv. | 1,59 | |
| Extrac. Minerales metál | 1,54 | |
| Bebidas y Tabaco | 1,38 | 32,4 (Bebidas alcohólicas) |
| Madera y mueble | 1,33 | 4,8 (Manufacturas de madera y corcho) |
| Maq. Oficinas Instr. prec. | 1,30 | |
| Alimentación | 1,15 | |
| Textil y Confección | 1,10 | 2,8 (Textil) |
| Bienes eléctricos | 1,09 | 2,9 |
| Caucho y plástico | 1,01 | |
| Metalurgia básica | 0,95 | |
| Cuero y Calzado | 0,83 | 20,3 (Calzado) |
| Química Básica | 0,92 | 3,0 (elem. y comp. org.) |
| Productos metálicos | 0,90 | 6,2 (manufact. metálicas) |
| Otros | 0,85 | |
| Material de Transporte | 0,84 | |
| Maq. Industr. y agrícola | 0,83 | |
| Productos químicos | 0,82 | |
| Minerales no metálicos | 0,77 | |
| Papel y derivados | 0,73 | |

Fuente: Elaborado a partir de los datos de la Dirección General de Aduanas y de ESADE: La industria española ante la CEE.

Es de destacar la importancia de la Comunidad como cliente Bebidas y Tabaco, y Madera y Mueble, sectores cuya cuota de mercado está muy por encima de la media (así como en el sector del calzado), lo cual implica probablemente una situación consolidada.

Otros subsectores como las Manufacturas Metálicas y el Material de transporte presentan unas cuotas de mercado francamente superiores a la media. Estos datos serán útiles para discutir el problema de la comparación de las estructuras industriales.

Finalmente cabe añadir, que al igual que sucedía en las importaciones, las tasas de crecimiento de las exportaciones al resto del mundo son más elevadas que las tasas de crecimiento de las exportaciones a la Comunidad (excepto en Productos Metálicos, Maquinaria Industrial y agrícola, Bienes Eléctricos, Material de Transporte, y Papel) en el período 1965-76, lo que indica una tendencia a una mayor diversificación de la clientela.

2.4. La evolución del comercio en caso de adhesión

La mayoría de los estudios sobre los efectos de la adhesión española a la Comunidad se han centrado en los efectos comerciales inmediatos, aunque mencionando y proponiendo conclusiones generales sobre los efectos a mayor plazo.

El estudio del Círculo de Economía⁴ se centra sobre todo en la comparación de aranceles y la proyección de exportaciones e importaciones para obtener saldos comerciales, en función de las elasticidades renta del comercio exterior español y comunitario. Por un lado la comparación de los aranceles españoles de 1972 con los existentes en Francia en 1957 permitiría identificar aquellos sectores con menores dificultades dentro de la CEE después de la adhesión. Como los aranceles españoles eran inferiores a los franceses en el momento de iniciar Francia su aventura europea, ello significaba que España podía enfrentarse con el desarme en condiciones por lo menos equivalentes a las de Francia diez años antes. De hecho, el informe del Círculo de Economía concluía con una visión positiva del desarme arancelario, indicando que, según sus hipótesis de evolución de los precios y la renta en ambas zonas, se podría esperar un alza del grado de cobertura

4. J. Muns, F. Granell y J. Ortega: La opción Europea para la Economía Española; Libro Blanco sobre las repercusiones económicas de la integración de España en las Comunidades Europeas, Madrid, Guadiana para el Círculo de Economía, 1974.

comercial con la CEE. Probablemente, la técnica utilizada de las elasticidades puede no haber recogido con suficiente precisión las alteraciones monetarias y las fluctuaciones que se venían produciendo desde 1971 y que después se vieron reforzadas por el cambio en los precios del petróleo.

La tesis doctoral de McNulty⁵ utilizando métodos econométricos, estableció de forma clara que el efecto del desarme arancelario, despojado de las influencias de los precios y de la renta, había sido de una magnitud muy pequeña para países terceros, en el caso de la formación del Mercado Común.

El estudio de ESADE, utilizando el método de los efectos de Bela Balassa, que permite discriminar la influencia de los precios y la competencia, ha establecido que las consecuencias para España de la formación del Mercado Común fueron, en general pequeñas, pero que predominaron los efectos de desviación de comercio. Si esta misma experiencia se repitiera con ocasión de la adhesión parece razonable no atribuir al desarme arancelario la responsabilidad de un gran mejoramiento de los saldos comerciales. Por otro lado este estudio muestra comparaciones actuales de aranceles por sectores, que indican, además de una gran diferencia relativa con la CEE, una estructura ligeramente distinta constatando, además, la existencia de sectores muy protegidos antes de la experiencia comunitaria y que, a pesar de ello, han demostrado una performance comercial muy buena.

Otro aspecto del desarme arancelario es, en el caso de España, la posibilidad de obtener reducciones en los costes de producción debido a las disminuciones de los aranceles de materias primas y productos intermedios. La validez de este argumento que ya se hallaba expuesto en el estudio ya mencionado del Círculo de Economía, se ha cualificado en el estudio de ESADE a través de una primera cuantificación. El resultado es que no cabe esperar grandes ventajas por parte de la adopción de la TEC, pues los aranceles en productos intermedios o materias primas son generalmente bajos y la proporción de estos en los costes totales tampoco es muy elevada. En efecto, la mayor ventaja estimada es del

5. Mc Nulty: An Analysis of Trade Creation and Trade Diversion through the estimation of Imports, Ph. D. Thesis, University of North Carolina, 1975.

4 % del valor de la producción para el sector de Maquinaria de Oficina e Instrumentos de Precisión.

En cualquier caso, y cara a futuros intentos cuantificadores, es importante tener en cuenta tres hechos que afectan la incidencia sectorial del desarme: primero la distinta naturaleza de los flujos comerciales de productos de consumo final del resto (Materias Primas y Bienes de Equipo); segundo la concentración de los mercados en todos aquellos sectores con características institucionales como patentes existencia de multinacionales o fuertes proporciones de capital extranjero. Tercero, el hecho ya indicado, de que en el caso particular de España, la TEC está por debajo de todos los aranceles españoles. Estos tres elementos parecen fundamentar la opinión expuesta por el informe Musto, de que el aumento del grado de competencia producido por la adhesión tendrá sobre todo efectos sobre la producción nacional. Es decir, que el efecto más grande esperable es el de una creación de comercio en perjuicio de la producción española.⁶

3. LOS EFECTOS A LARGO PLAZO DE LA ADHESION

3.1. Los elementos a considerar

Los efectos a largo plazo de la adhesión de España a la CEE se mueven básicamente en torno a tres elementos: las inversiones extranjeras, la evolución de los costes salariales y la capacidad de innovar procesos productivos; estos elementos configuran una determinada especialización industrial y una forma concreta de integración en la Comunidad. Por razones de espacio se deja de lado el tratamiento de las innovaciones tecnológicas y se compara la estructura industrial española con la comunitaria respecto del resto de elementos. Finalmente se exponen los resultados del intento de apreciar directamente la competitividad de los subsectores españoles. Esto es suficiente para iluminar algunos de los aspectos problemáticos de la integración y permite comentar brevemente las estrategias industriales a adoptar ante la integración

6. Stefan A. Musto: El ingreso de España en la Comunidad Europea, consecuencias y problemas, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 1976.

3.2. La industria frente a la agricultura y los servicios.

La industria manufacturera española (es decir sin tener en cuenta la energía y la construcción) ocupa, en 1975 el 26 % de la población activa, y produce el 28 % del PIB. Estas cifras no son muy distintas de las italianas o francesas y son el resultado de un crecimiento relativo importante de la industria española a lo largo de los años sesenta. Por el contrario, países como Alemania o el Reino Unido, en los que la importancia de la industria sobre los otros sectores es superior a la española, han registrado a lo largo de los últimos quince años una regresión en beneficio del sector servicios.

CUADRO 4

Población activa y producto industrial

| | % población activa (1973) | % de la industria manufacturera en el PIB (1975) |
|-------------|---------------------------|--|
| Alemania | 37,7 | 35 |
| Francia | 26,9 | 29,4 |
| Italia | 28,2 | 27,8 |
| Reino Unido | 34,8 | 27 |
| España | 26,4 | 28,4 |

Fuente: Eurostat. National Accounts 1976.

3.3. La especialización sectorial

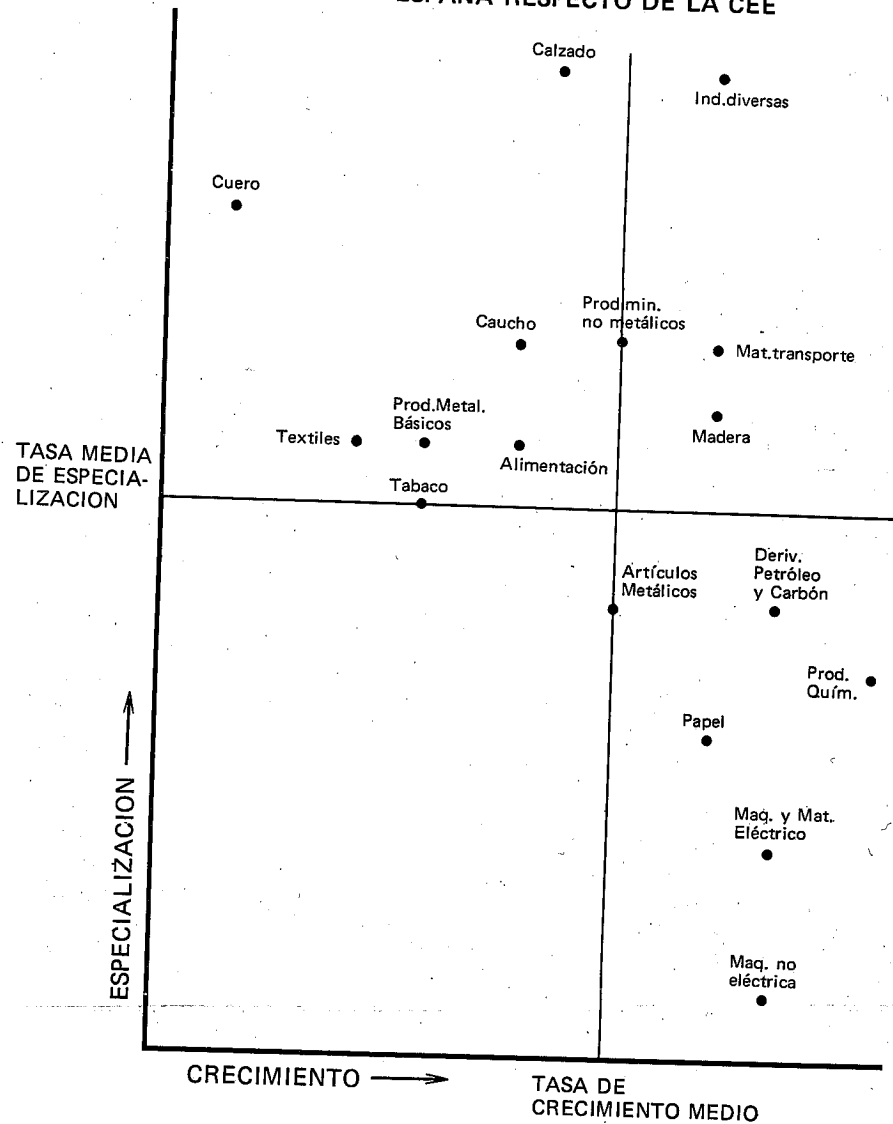
Se considera que un país está especializado en un sector determinado cuando la relación entre el valor de la producción en este sector y el producto industrial, es más alta que un determinado umbral, por ejemplo la media comunitaria. El estudio de ESADE ha calculado los índices de especialización, y a través de ellos se comprueba que España está relativamente más especializada que la Comunidad en, sobre todo, Calzado y Confección;

Cuero; Material de Transporte y Caucho. En los dos primeros sectores España se encuentra en competencia con Italia. Por otro lado España se halla subespecializada respecto de la Comunidad en Maquinaria y Material Eléctrico, Productos Químicos y Papel Editoriales e Imprentas. En general, y a este nivel de desagregación y análisis, la economía española resulta complementaria de las especializaciones alemana y francesa.

De estas informaciones sobre la especialización no es correcto deducir ninguna conclusión sobre las ventajas relativas de las industrias nacionales sobre sus homólogas en otro país por dos razones. En primer lugar porque lo que se obtiene es una comparación de la importancia que tiene cada sector en su propio país. En segundo lugar porque el grado de agregación es excesivo; probablemente los fenómenos de especialización más acusados e interesantes se producen dentro de los sectores y entre productos. Sin embargo, sí que es interesante comparar los índices de especialización con las tasas de crecimiento sectoriales. De hecho, lo que sería más interesante es la comparación con las tasas esperadas de crecimiento, para comprobar quién se especializa en los sectores regresivos y quién se especializa en los sectores de crecimiento rápido. El cuadro siguiente sitúa a los sectores industriales respecto del índice de especialización de España y respecto de la tasa de crecimiento de la CEE-9 añadiéndole España.

Salta a la vista en el gráfico que una serie de sectores con fuerte crecimiento (más a la derecha), como Productos Químicos, Maquinaria y Papel, son sectores en los que España se encuentra subespecializada. Por otro lado, en el cuadrante superior izquierdo se localizan los sectores con crecimiento inferior a la media y en los que España se encuentra más especializada que la Comunidad como el Cuero y los Textiles. Tan sólo hay dos sectores con crecimiento superior a la media y en los que España evidencia estar más especializada que la media comunitaria. Son el Material de Transportes y la Madera y Muebles. El sector del calzado en el que España se halla muy especializada, presenta un crecimiento cercano a la media. Del aspecto general del cuadro no se recoge una impresión muy satisfactoria, puesto que España parece estar especializada en sectores con crecimiento inferior a la media y subespecializada en sectores con fuertes crecimientos.

CRECIMIENTO SECTORIAL Y ESPECIALIZACION EN ESPAÑA RESPECTO DE LA CEE



3.4. El destino de la inversión extranjera

Desde la apertura de los años sesenta España ha recibido unas entradas de capital extranjero que han supuesto un refuerzo para las reservas de divisas y el ahorro interior. Este fenómeno también se ha producido en la Comunidad, si bien a mayor escala, como prueba el cuadro 5.

CUADRO 5

Porcentaje de la inversión extranjera sobre la inversión total (1971-76)

| | |
|-------------|-----|
| Holanda | 4,5 |
| Bélgica | 4 |
| Alemania | 3,4 |
| Reino Unido | 3,2 |
| Italia | 3 |
| Francia | 2,8 |
| España | 2,2 |

Fuente: *Visión*. Julio-Agosto, 1977.

En España estas inversiones han representado un porcentaje significativo de la inversión total para algunos sectores, como muestra el cuadro siguiente:

CUADRO 6

Porcentaje de las inversiones extranjeras autorizadas (que separen más del 50 % del capital social) sobre la inversión total del sector. Período 1970-76

| | |
|----------------------------|-------|
| Industrias alimentarias | 9,94 |
| Productos químicos | 12,5 |
| Metales Básicos | 0,18 |
| Maquinaria. Art. Metálicos | 8,89 |
| Material de transporte | 28,51 |
| Total industria | 5,0 |

Fuente: Ministerio de Industria. *La Industria española en 1978* (de 1971 a 1977).

Estas cifras resultan infravaloradas porque no incluyen las inversiones que no requieren autorización, ni existe garantía de que están incluidas las tomas de participación que no implican entradas de capital exterior, sino que proceden de la reinversión de beneficios. Por otra parte, la inversión extranjera se ha dirigido a las empresas más grandes, con un poder de mercado que influye en gran manera la estrategia del sector. En cualquier caso su presencia es decisoria en los sectores de Material de transporte e Industrias Químicas, y ciertamente importante en el sector de la Alimentación. La información disponible sobre el grado de penetración del capital extranjero así lo avala.

El informe Musto argumenta que los elementos básicos de la inversión extranjera como la estabilidad política y económica, una carga fiscal baja, unos salarios competitivos y una protección arancelaria elevada, han ido evolucionando, y el potencial español de atracción de la inversión extranjera ha disminuido. Sin embargo, la evolución de la inversión extranjera en 1977 y 1978 (28 mil millones de pesetas en 1977 y 51 mil millones en 1978), no confirma esta conclusión sino más bien la opuesta. Como se ha indicado anteriormente, a juzgar por los niveles absolutos de la inversión extranjera alcanzados en la Comunidad, en España estamos lejos de haber llegado a una cota superior.

3.5. Los salarios y la productividad del trabajo

Los salarios y la productividad constituyen el elemento diferenciador principal de las producciones nacionales, y tienen gran influencia sobre los precios y la competitividad de los productos. De todas formas, las comparaciones internacionales deben acogerse con mucha precaución, especialmente si se manejan cifras agregadas, por razón de la dispersión de los datos, las diferentes maneras de calcular los agregados y las diferentes formas de financiar la Seguridad Social.

España tenía en 1975 una productividad y unos salarios medios industriales que eran más bajos que los europeos, como se aprecia en el cuadro n.º 7. Los índices de productividad se han obtenido dividiendo el Producto Industrial Bruto por persona ocupada en la industria en España por el dato correspondiente en la

Comunidad. Los índices de salarios son el resultado de dividir el salario industrial medio español por el comunitario. El cuadro se puede leer diciendo que la productividad española es un 51 % de la alemana y los salarios un 46,3 % de los alemanes.

CUADRO 7

Salarios y productividad de la industria española en relación con algunos países comunitarios (1975)

| | % productividad | % salarios |
|-------------|-----------------|------------|
| Alemania | 51,0 | 46,3 |
| Francia | 51,5 | 65,7 |
| Italia | 99,0 | 55,4 |
| Reino Unido | 101,5 | 59,5 |

Fuente: Elaborado a partir del estudio de ESADE.

Las cifras globales indican ventajas claras en Italia y Reino Unido, por tener un nivel de productividad parecido y unos salarios más bajos. Con respecto a Francia nos encontramos en desventaja, y respecto a Alemania la ventaja es muy ligera. Hay que tener en cuenta además que actualmente las tasas superiores de inflación en España respecto de los países europeos puede haber eliminado parte de estas ventajas.

CUADRO 8

*Índice de precios al consumo
1975 = 100*

| | 1976 | 1977 | agosto 1978 |
|-------------|-------|-------|-------------|
| Alemania | 104,5 | 108,6 | 111,4 |
| Francia | 109,6 | 120 | 128,5 |
| Italia | 116,8 | 138,8 | 151,8 |
| Reino Unido | 116,5 | 135,8 | 144,3 |
| España | 117,7 | 146,5 | 180 |

Fuente: Agence EUROPE 30 oct. 1973.

De todas formas hay que reconocer que, en términos globales, en 1975 la relación entre productividad y salarios era todavía favorable a España. Esta es una conclusión importante, y por ello merece ser cualificada a nivel sectorial.

A nivel sectorial, sin embargo, no se dispone de datos sobre productividad con la misma clasificación que los datos sobre salarios. Por esto se ha intentado estimar el incremento de costes totales que experimentan los países comunitarios por el hecho de pagar salarios más elevados sólo para algunos sectores. El cuadro siguiente es el resultado de multiplicar la diferencia porcentual del salario medio comunitario sectorial en relación con España en el período 1973-75, por el porcentaje que los costes de personal representaban sobre los costes totales en cada sector español en 1974, y por lo tanto mide la ventaja de costes unitarios debida a la diferencia de salarios.

CUADRO 9

Porcentaje de diferencia de costes totales comunitarios respecto de los españoles debido al mayor nivel salarial de la CEE. 1973-75 (suponiendo una productividad similar en España y CEE)

| | % |
|----------------------|----|
| Madera y Mueble | 63 |
| Vestido y Cuero | 40 |
| Textiles | 23 |
| Industrias Metálicas | 22 |
| Papel | 18 |
| Productos Químicos | 10 |
| Caucho | 10 |

Fuente: OIT. Anuario de estadísticas del Trabajo, 1976. INE: Estadística Industrial de España, 1974.

Estos resultados son válidos bajo dos hipótesis. En primer lugar, que la productividad del trabajo es la misma en España y la CEE (aunque no necesariamente entre distintos sectores). En se-

gundo lugar que el porcentaje de los costes de personal dentro de los costes totales es el mismo en España y la CEE para cada sector. Si se aceptan estos dos supuestos, los datos del cuadro núm. 9 se pueden leer diciendo que en el sector de la Madera y el Mueble, por ejemplo, la Comunidad presenta, en promedio, unos costes unitarios superiores en un 63 %, en virtud del nivel más elevado de salarios pagados.

Estas ventajas de costes contribuyen, sin duda, a explicar la performance de los sectores de la Madera y el Cuero, en los cuales España presenta una especialización positiva, y que, como se comenta más adelante, son sectores bien situados dentro del ranking de competitividad evaluado según los resultados del comercio exterior. En otros sectores, como por ejemplo el Caucho y los Textiles, las diferencias son insuficientes para explicar la especialización o la competitividad. En definitiva, es preciso descender a un nivel más detallado para establecer conclusiones más terminantes.

4. EL GRADO DE COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL REVELADA POR LOS MERCADOS EXTERIORES DE ESPAÑA

Atendiendo a la dificultad de esfuerzos específicos prospectivos y concretos, y ante la poca utilidad de previsiones excesivamente generales, una pregunta básica cuyo análisis concreto se presta a cuantificación es la siguiente: ¿Cuáles son los sectores industriales que se encuentran actualmente en mejor situación competitiva potencial y cuáles están en peores condiciones para competir? El intento más sofisticado de contestar a esta pregunta se halla, para el caso de España en el estudio de ESADE (cap. VI). La base de la metodología utilizada consiste en la elaboración de ordenaciones (rankings) de los grupos de productos de comercio exterior por orden decreciente según su aportación a los saldos de comercio exterior. Entre las ordenaciones utilizadas en el estudio de ESADE se destaca aquí una por su especial interés. Para realizarla se

utiliza el saldo de comercio ponderado que incorpora el comercio intracomunitario de cada producto.⁷

Si bien el resultado que se obtiene con esta técnica es útil para conocer las posiciones relativas de cada sector industrial y sus productos en su comportamiento en los mercados exteriores, existen indudablemente limitaciones que en cada caso cualifican el alcance de los resultados obtenidos.

Las principales hipótesis implicadas por el método utilizado son que los datos utilizados reflejen condiciones reales del comportamiento del comercio exterior del producto, mientras que en la realidad, está afectado por múltiples variables de tipo institucional. Considerada así, esta técnica facilita una ordenación de los sectores y sus productos que refleja las ventajas comparativas tal y como éstas vienen reveladas por las estadísticas de comercio exterior. Ello hace que la colocación de un sector en determinada zona de la ordenación general, solamente sea una parte de su situación real. Por ejemplo, el hecho de que un sector esté bien colocado en la ordenación de comercio exterior no implica que las condiciones de su mercado potencial sean las más adecuadas para su futura expansión. En segundo lugar, este método considera a cada sector aisladamente e ignora en el análisis las relaciones de precios y de intercambio entre sectores considerándolos como si su comportamiento fuera independiente de cada uno de los demás. Y finalmente, la ordenación de comercio exterior no incorpora los efectos de cambios en parámetros de comercio mundial como el desarme arancelario y la adopción de la TEC (aunque en el estudio se realiza una simulación del impacto de la rebaja arancelaria en la colocación de los sectores dentro de la ordenación). Así el comercio exterior de un producto puede verse beneficiado, independientemente de su propia capacidad competitiva

7. La fórmula básica utilizada para ordenar las magnitudes comerciales en el período 1973-75, es

$$e = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i + I_i}$$

donde X es el volumen de exportación de la partida i a la CEE
M es el volumen de importación de la partida i a la CEE
I es el volumen de comercio intracomunitario.

debido a que la ampliación de la CEE implica una cierta discriminación a favor del país candidato, es decir debido a la desviación de comercio. Este fenómeno, que es el más esperado a corto plazo, está condicionado entre otros por cuatro elementos: la estructura de costes actual y su capacidad de incorporar costes de estructuras adicionales como los gastos de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, el grado de penetración actual del producto español en los mercados de la CEE y recíprocamente la actual penetración de las producciones comunitarias en el mercado español o en mercados exteriores donde compiten con las producciones españolas, el nivel de la TEC en relación con los aranceles españoles actuales, y la reacción de países proveedores competidores de España en la CEE.

La discusión de los resultados de este tipo de ordenación se basa en la agrupación de sus 935 partidas de comercio exterior según la nomenclatura de Bruselas que se refieren al ámbito industrial, y su clasificación en cuatro clases según la bondad de su comportamiento comercial (o trade performance)⁸

Considerando solamente las clases I y IV como las bien y mal situadas, y las clases II y III simplemente como clases intermedias, solamente dos sectores españoles están bien colocados de acuerdo con su performance de sector, estos son Alimentación y Cuero y Calzado. Los sectores claramente mal situados son de mejor a peor los siguientes: Bienes Eléctricos, Bebidas y Tabacos, Maquinaria Industrial y Agrícola, Instrumentos de precisión y Óptica y Química básica.⁹

Sin embargo, la agregación sectorial utilizada, puede dar una idea equivocada de la situación, si se clasifican las 935 partidas por sectores y clase, se obtiene el reparto del cuadro n.º 10 que

8. El índice de ordenación derivado de la fórmula anterior varía de 1 a -1, y las cuatro clases utilizadas son: CLASE I (de 1 a 0,5) MUY BUEN COMPORTAMIENTO; CLASE II (de 0,49 a 0) BUEN COMPORTAMIENTO; CLASE III (de 0,01 a -0,5) MAL COMPORTAMIENTO, y CLASE IV (de -0,51 a -1) MUY MAL COMPORTAMIENTO COMERCIAL.

9. En 1976 los dos sectores bien situados significaron 1,3 % de las importaciones industriales y el 15,7 % de las exportaciones industriales; los sectores claramente mal situados representaron el 50 % de las importaciones industriales y el 18 % de las exportaciones industriales.

CUADRO 10

Porcentaje del número de partidas, exportaciones e importaciones en las clases I y IV del ranking España-CEE, sobre total de partidas, exportaciones e importaciones de cada sector a la CEE (año 1976)

| SECTORES | CLASE I | | | CLASE IV | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | % partidas sobre total partidas sector | % export. sobre las export. del sector | % import. sobre las import. del sector | % partidas sobre total partidas sector | % export. sobre las export. del sector | % import. sobre las import. del sector |
| 23 Extracción de minerales metálicos, férricos y no férricos | 01 20,0 | 20,5 | — | 40 | 2,8 | 25,5 |
| Minerales no metálicos y productos derivados | 02 26,7 | 57,2 | 10,1 | 46,4 | 7,81 | 65,4 |
| Química Básica | 03 6 | 9 | — | 75 | 57,9 | 85,9 |
| Prod. Químicos | 04 14,4 | 15,8 | 0,16 | 59,4 | 14,1 | 70,6 |
| Metalurgia Básica | 05 6,7 | 29,05 | 2,35 | 70 | 5,1 | 54 |
| Prod. Metálicos | 06 16,4 | 30,6 | 4,5 | 49,3 | 14,7 | 65,5 |
| Maq. industrial y agrícola | 07 0 | — | — | 80,3 | 51,3 | 85,4 |
| Maq. oficina, instrumentos precisión y óptica | 08 0 | — | — | 83,7 | 31,8 | 83 |
| Bienes Eléctricos | 09 0 | — | — | 58 | 46,2 | 73,4 |
| Material Transporte | 10 16 | 69,3 | 8,4 | 56,7 | 3,2 | 37,8 |
| Alimentación | 11 50 | 98 | 25 | 20 | 0,83 | 64 |
| Bebidas y Tabaco | 12 0 | — | — | 60 | 17,5 | 94,1 |
| Textil y Confec. | 13 33 | 57 | 4,1 | 36 | 7 | 76 |
| Cuero y Calzado | 14 61,9 | 99 | 30 | 28,6 | — | 67 |
| Papel y Derivados | 15 20 | 13,2 | 1,97 | 40 | 6,1 | 34,5 |
| Caucho y Plástico | 16 21,2 | 75,7 | 3,7 | 51,5 | 12,4 | 88,7 |
| Carbón, Petróleo y derivados | 17 16,6 | 84,8 | 9,4 | 70,6 | — | 78,6 |
| Madera y Muebles | 18 44 | 63,9 | 10,8 | 35,3 | 1,89 | 56,5 |

Fuente: Estudio ESADE.

que informa para cada uno de los 18 sectores industriales de la situación de sus partidas en las clases extremas (clase I y IV). Este cuadro indica con claridad que en los sectores mal clasificados, las exportaciones de la clase I se concentran en pequeñas proporciones de las partidas del sector.

Otros tipos de análisis realizados en el estudio de ESADE indican que no existe una relación aparente entre el dinamismo exportador y el peso de los sectores en el mercado interior. Lo que parece contradecir la experiencia internacional de las empresas exportadoras en países del Mercado Común que han utilizado los mercados interiores de sus países como trampolines para sus operaciones exteriores. Sin embargo, también es cierto que en este tipo de sectores predominan empresas mayores, capital exterior o políticas de mercado fragmentado como se derivan generalmente de prácticas oligopolísticas (estos sectores son Química, Metalurgia básica, Productos Metálicos, Material de transporte, Caucho y Plástico, Carbón Petróleo y Derivados).

Los únicos sectores que coinciden en su dinamismo exterior e interior son: Hierro y Acero, Abonos, Barcos de Acero, Calzado, Manipulación de papel y cartón, Caucho y Manufacturas de Plástico y Destilados del petróleo.

El peso del mercado interior aparece en muchos casos como un impedimento para desarrollar una política dinámica exterior probablemente relacionado con aspectos como la política de precios, la importancia de los inputs importados, la protección aduanera recibida, etc. Parece ser, de hecho, que subsectores tradicionalmente orientados hacia el mercado interior no aparecen entre las partidas arancelarias bien clasificadas según el criterio de sus trade performance (por ejemplo Pasta y Papel de Cartón, Fibras artificiales y sintéticas) como se observa en el Cuadro 11.

Otras conclusiones generales obtenidas por medio de la técnica de las ordenaciones se refieren a la evolución temporal de la trade performance y a la comparación de ésta trade performance en diversos mercados.

Así, se han realizado comparaciones entre las trade performance en dos períodos alejados del tiempo, el período 1964-66 y el período 1974-76. Según el análisis realizado, seis sectores han mejorado su trade performance aunque no han conseguido

CUADRO 11

Partidas claramente bien situadas en el ranking CEE-9 (1976) según el criterio de ordenación que estime los incrementos de comercio en ausencia de aranceles

| Nombre | N.º partida | N.º orden | Sector |
|---|-------------|-----------|---|
| Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos | (27,09) | 12 | Carbón, petróleo y derivados |
| Pizarra trabajada y manufacturas de pizarra natural o aglomerada | (68,03) | 17 | Minerales no metálicos y productos derivados |
| Hilados de algodón sin acondicionar para la venta al por menor | (55,05) | 29 | Textil y confección |
| Piritas de hierro sin tostar | (25,02) | 32 | Ext. minerales metálicos férricos y no férricos |
| Legumbres, hortalizas preparadas o conservadas sin vinagre ni ácido acético | (20,02) | 48 | Alimentación |
| Calzado con suela de cuero natural, artificial o regenerado | (64,02) | 54 | Cuero y calzado |
| Frutas preparadas o conservadas | (20,06) | 60 | Alimentación |
| Aceites de petróleos o de pizarras bituminosas no crudos | (27,10) | 61 | Carbón, petróleo y derivados |

| | | | |
|--|---------|-----|------------------------|
| Estufas, caloríferos, cocinas y aparatos similares, no eléctricos, etc. | (73,36) | 66 | Productos metálicos |
| Prendas de vestir y accesorios de cuero natural, artificial o regenerado | (42,03) | 68 | Textil y Confección |
| Barcos, no comprendidos en otras partidas | (89,01) | 71 | Material de transporte |
| Barras de hierro o acero | (73,10) | 102 | Metalurgia básica |
| Bandajes, neumáticos, cámaras de aire y «flaps» de caucho, etc. | (40,11) | 108 | Caucho y plástico |
| Artículos de bisutería y joyería y sus partes componentes | (71,12) | 113 | Otros |
| Los demás juguetes, modelos reducidos para recreo | (97,03) | 118 | Caucho y plástico |
| Ropa exterior para hombres y niños | (61,02) | 124 | Textil y confección |
| Peletería curtida o adobada | (43,02) | 125 | Cuero y calzado |
| Vehículos automóviles con motor | (87,02) | 129 | Material de transporte |
| Perfiles de hierro o acero | (73,11) | 153 | Metalurgia básica |
| Placas, películas sin perforar y películas perforadas | (37,05) | 159 | Otros |
| Sillas y otros asientos | (94,01) | 164 | Madera y mueble |

Fuente: Estudio ESADE.

colocar partidas en la CLASE I; estos sectores son: Metalurgia Básica, Material de Transporte, Minerales no Metálicos, Papel y derivados, Productos Metálicos, Caucho y Plástico.

Comparando la trade performance en el mercado de los países de la EFTA (excluidos los actuales miembros de la CEE-9) con la obtenida en los mercados de la CEE-9, se señala que los primeros indican una mejor performance de los sectores industriales españoles que la performance obtenida en la CEE-9. Únicamente existen dos excepciones a esta regla, que son los sectores de Madera y Muebles y de Extracción de minerales Férricos y No Férricos). Pero contrariamente a esto los sectores españoles se colocan en la clase I más fácilmente en los mercados de la CEE-9 que en los mercados de países más desarrollados como los EE.UU. siendo las excepciones o esto último los sectores de Caucho y Plástico, Minerales no Metálicos y Productos Derivados, y Productos Metálicos).

5. COMENTARIOS FINALES A MODO DE CONCLUSION

El estudio del Círculo de Economía citado concluía con una proposición importante, que probablemente sigue siendo válida a pesar de la distinta perspectiva actual de la vigente cuando se redactó. Decía el texto que «el impacto fundamental previsible no sería ... el de la dinamización de la economía española y su sector industrial ... sino el asentamiento de uno y otro sobre bases más sólidas y más capaces por tanto de garantizar un crecimiento más estable y menos sujeto al freno de elementos estructurales».

En efecto, la idea básica subyacente al informe del Círculo de Economía es que el futuro desarrollo industrial estaba coartado por la propia estructura industrial en un doble aspecto, las pequeñas dimensiones de las empresas y el escaso grado de especialización. Los redactores del informe esperaban que la adhesión tuviera un efecto promotor de modificaciones industriales que impulsarían a la industria a mejorar su capacidad competitiva. Los beneficios derivados de la adhesión se centraban según ellos en tres aspectos: economías de escala, cambios en la estructura

de los mercados, mejora de la oportunidad de crecimiento económico. Para ello las empresas debían dirigirse hacia una política de aumento de las dimensiones y de mejora de la situación de especialización de las empresas mismas. Era de preverse por tanto una serie de decisiones que afectaban tanto al abanico de productos de cada empresa como a la tecnología utilizada en producirlos.

El informe Musto afirma que la crisis de 1973 ha alterado de manera fundamental las posibilidades de adaptación de las empresas al proceso de desarrollo industrial de los países de la CEE. Este desarrollo industrial deja de ser sincrónico a partir de ese momento, y cada sector industrial nacional inicia lo que parece ser un movimiento de repliegue individualizado, sin coordinación aparente que hace más difícil la construcción de una base industrial europea común. En este sentido el estudio de ESADE, aparte de confirmar este proceso de forma cuantificada, pone en evidencia también el hecho de que el rompimiento de la convergencia de las economías de la CEE es probablemente anterior a 1973 y por lo tanto independiente de la crisis del petróleo. Musto señala, también, la peligrosidad de que la adaptación industrial española sea realizada de manera unilateral y acelerada, y por tanto separada de la propia reestructuración de la CEE. En este sentido Musto pone en evidencia que los beneficios de economías de escala que se persiguen con la reestructuración industrial y en particular con la especialización se podrán dar en España, precisamente, en sectores con fuerte predominio del capital internacional y multinacionales, hecho que el estudio de ESADE confirma, ya que estos sectores, o por lo menos sus empresas más importantes ya se hallan en condiciones de hacer frente a la adhesión, en parte posiblemente porque se trata de mercados fragmentados por políticas dirigidas, precios, existencia de patentes y marcas y acuerdos internacionales de división geográfica de mercados. En general, el pequeño grado de especialización actual de la industria española es un obstáculo importante para alcanzar la escala de producción deseable. En esta situación la reacción más probable de muchas empresas españolas será la de iniciar un proceso de especialización defensiva, en un intento de obtener a través de una política de fusiones los medios de

modernización, los accesos a los mercados exteriores y la defensa de los interiores.

Quizá el argumento de más peso para defender la integración sea precisamente el que, enfrentados los sectores industriales con la necesidad de reestructuración, es mejor hacerlo de acuerdo con la estructura económica de los principales clientes y proveedores. Esto podría realizarse participando en un concierto de reestructuración general con la ayuda financiera de la Comunidad. Por otro lado, si la reestructuración española se hace con la referencia exclusiva del mercado europeo, entonces puede acentuarse el proceso existente de complementariedad con las economías europeas y estimular la especialización en los sectores regresivos a nivel mundial, consagrando así las distancias relativas que separan a España de países más desarrollados.¹⁰ El resultado depende de condicionantes políticos y económicos y de dos hechos importantes: de la habilidad por parte de las empresas españolas en establecer relaciones de cooperación con empresas europeas o de terceros países que les ayuden a acometer la ampliación de mercado y a moverse en un entorno notablemente más competitivo que el tradicional, por lo menos para algunos sectores y de la capacidad y habilidad por parte del gobierno y las fuerzas económicas y sociales de establecer lo más rápidamente posible un entorno económico y jurídico que permita una mayor dinámica empresarial.

10. Cuando se generaliza sobre la evolución de los sectores hay que tener en cuenta que en la formación de la CEE se ha constatado que los procesos de especialización se han producido sobre todo a nivel de producto o de variedad de producto. Ello supone la existencia de una especialización intrasectorial, que el análisis de pocos sectores no puede poner al descubierto.

PARTE III

LOS SECTORES INDUSTRIALES ANTE LA CEE

Capítulo 4

LOS SECTORES INDUSTRIALES

1. EL PESO Y LA PRODUCCION DE LOS SECTORES INDUSTRIALES

Esta tercera parte del estudio presenta una serie de estudios sectoriales industriales que cubren el 90 % del Producto Industrial bruto español.

En cada uno de los mismos se ofrece una descripción del sector, un breve análisis de las relaciones entre España y la Comunidad en el correspondiente campo y una valoración del impacto que el ingreso de España en la Comunidad puede tener sobre ellos.

Inicialmente, sin embargo, se desea ofrecer una visión global general de lo que es el sector industrial español comparándolo con el comunitario mostrando, además, las partidas más importantes del intercambio hispano-comunitario en 1977 y 1978 en donde puede apreciarse la importancia de los intercambios industriales entre España y los Nueve.

Un 37,4 % de la población activa española se emplea en el sector industrial mientras que en la Comunidad los porcentajes oscilan desde el 45,3 % en la República Federal Alemana hasta el 30,3 % en Irlanda con porcentajes del 38,6 % en Italia y 37,7 % en Francia.

El Cuadro 1, por otra parte, recoge algunas producciones en España y en los países de la CEE. A la visita de tal cuadro puede

CUADRO 1 Producción

| | Alemania | Bélgica | Dinamarca | España | Francia |
|-------------------------------|----------|---------|-----------|--------|---------|
| Acero (millones Tm) | 40,4 | 4,8 | 0,5 | 11,1 | 21,5 |
| Cemento (millones Tm) | 33,5 | 6,9 | 2,2 | 23,9 | 29,7 |
| Acido sulfúrico (millones Tm) | 5,1 | 2,6 | — | 2,8 | 4,7 |
| Materias plásticas (miles Tm) | 6.314 | 802 | — | 825 | 2.639 |
| Vehículos (miles unidades) | 2.905 | 196 | — | 696 | 2.946 |
| Buques (miles Tm) | 2.549 | 211 | 961 | 1.638 | 1.301 |
| Fibras artificiales (miles T) | 115,7 | 10,3 | — | 52,0 | 83,7 |
| Fibras sintéticas (miles T) | 309,1 | 46,2 | 1,3 | 73,7 | 127,5 |
| Hilados algodón (miles T) | 391,1 | 86,7 | 2,2 | 150,7 | 278,7 |
| Hilados de lana (miles Tm) | 122,2 | 78,6 | 2,6 | 44,3 | 143,1 |
| Cigarrillos (millones Tm) | 144 | 25 | 8 | 39 | 87 |
| Papel (miles Tm) | 5.637 | 656 | 151 | 1.852 | 4.101 |

(1) El dato de Bélgica hace referencia a la totalidad del BENELUX.

Fuente: F. Granell. La industria española ante la integración en la Comunidad

Industrial en 1975

| | Gran Bretaña | Grecia | Holanda | Irlanda | Italia | Luxemburgo | Portugal |
|--|--------------|--------|---------|---------|--------|------------|----------|
| | 19,7 | 0,7 | 4,8 | 0,1 | 21,8 | 4,6 | 0,4 |
| | 16,9 | 7,9 | 3,7 | 1,4 | 34,2 | 0,3 | 3,4 |
| | 3,8 | 0,8 | 1,6 | — | 3,2 | — | — |
| | 2.649 | — | 1.400 | — | 2.497 | — | 66 |
| | 1.267 | — | 60 | — | 1.348 | — | — |
| | 1.305 | 79 | 951 | 28 | 847 | — | 166 |
| | 201,4 | 5,9 | 27,8 | — | 87,9 | — | 3,9 |
| | 177,1 | — | (1) | 6,0 | 198,2 | (1) | 6,0 |
| | 145,5 | 73,7 | 39,5 | 5,1 | 236,5 | — | 135,6 |
| | 209,7 | 13,6 | 16,6 | 11,0 | 391,6 | — | 33,7 |
| | 168 | 21 | 33 | 8 | 67 | — | 12 |
| | 3.658 | 228 | 1.361 | 101 | 3.496 | — | 337 |

Europea, en págs. 115-144 del núm. 11-12 de COYUNTURA ECONOMICA.

observarse que la producción industrial española es comparativamente más importante —en el ámbito de una Comunidad ampliada— de lo que a veces se supone.

El Cuadro 2 recoge, por otra parte, la composición del producto industrial bruto español en 1977. Observándolo puede verse el peso de los diferentes sectores analizados en los capítulos siguientes.

CUADRO 2

Producto industrial bruto en 1977

| Actividad | Millones Ptas. |
|----------------------------------|------------------|
| Industrias extractivas | 85.049 |
| Alimentación | 205.108 |
| Bebidas | 38.065 |
| Tabaco | 12.077 |
| Textiles | 118.889 |
| Calzado y confección | 191.644 |
| Madera, corcho y muebles | 82.974 |
| Papel, editoriales e imprentas | 97.388 |
| Cuero | 30.210 |
| Caucho | 35.467 |
| Productos químicos | 183.324 |
| Derivados del petróleo y carbón | 38.451 |
| Productos minerales no metálicos | 119.694 |
| Metálicas básicas | 124.157 |
| Artículos metálicos | 116.135 |
| Maquinaria no eléctrica | 54.276 |
| Maquinaria y material eléctrico | 100.163 |
| Material de transporte | 322.063 |
| Fabriles inversas | 88.250 |
| Construcción | 605.020 |
| Electricidad, gas y agua | 183.456 |
| TOTALES | 2.835.956 |

Fuente: Ministerio de Industria y Energía.

El sector alimentario supone así, alrededor del 8 por ciento del producto industrial, el metalúrgico casi el 30 por ciento, el químico el 8-9 por ciento, el textil el 6-7 por ciento, el de papel y artes gráficas más del 4 por ciento, y el sector de materiales de construcción, corcho y muebles algo más del 10 por ciento del total.

Resulta obvio que es difícil hacer análisis homogéneos cuando se hacen agrupaciones de productos como las que se efectúan, pero descender a más detalle hubiera desbordado la intención del presente estudio.

2. EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

El mercado de los países de la Comunidad Europea es el más importante para el Comercio Exterior, aunque, de hecho, el porcentaje en que participan los Nueve de las importaciones y exportaciones españolas no es similar para todas las categorías de mercancías.

El cuadro 3 da una panorámica global de las importaciones y exportaciones españolas en 1978 resaltando la importancia de la CEE para cada categoría de productos.

Puede verse que España tiene una fuerte dependencia de la Comunidad en lo referente a las importaciones de productos químicos, manufacturados y maquinaria y material de transporte.

La Comunidad absorbe —en parte gracias a la acción comercializadora de algunas multinacionales comunitarias que usan España como plataforma de exportación— parte importante de ciertas categorías de ventas al exterior como, por ejemplo, el renglón de material de transporte.

El cuadro 4, finalmente, muestra el comercio hispano-comunitario de productos industriales en 1978. El concepto de productos industriales se toma aquí en una acepción bastante amplia ya que incluye desde los aceites de petróleo no crudos hasta los productos de consumo manufacturados pasando por los productos semi-industriales y los bienes de equipo.

CUADRO 3

Importancia de la CEE para el comercio exterior español en 1978
(miles de millones de pesetas)

| SECCIONES C.U.C.I. | IMPORTACION ESPAÑOLA | | EXPORTACION ESPAÑOLA | |
|---|----------------------|--------------|----------------------|--------------|
| | Del Mundo | De la CEE % | Al Mundo | A la CEE % |
| 0. Productos alimenticios y animales vivos | 153,4 | 21,6 | 150,8 | 91,3 |
| 1. Bebidas y tabaco | 22,8 | 5,2 | 24,0 | 13,4 |
| 2. Primeras materias en bruto, excepto los combustibles minerales | 207,4 | 50,9 | 28,8 | 18,3 |
| 3. Combustibles y lubricantes minerales | 405,8 | 15,5 | 25,1 | 6,9 |
| 4. Aceites y mantecas de origen animal o vegetal | 9,8 | 1,4 | 22,0 | 5,2 |
| 5. Productos químicos | 140,7 | 92,3 | 66,8 | 22,6 |
| 6. Artículos manufacturados, clasificados según materias | 128,5 | 79,1 | 301,2 | 114,7 |
| 7. Maquinaria y material de transporte | 277,3 | 186,0 | 255,6 | 134,8 |
| 8. Artículos manufacturados diversos | 78,4 | 40,2 | 124,4 | 55,5 |
| 9. Mercaderías diversas | 6,4 | 3,1 | 2,2 | 0,5 |
| TOTAL | 1.431,1 | 495,7 | 1.001,3 | 463,6 |

Fuente: Dirección General de Aduanas. Pequeñas diferencias por redondeo.

CUADRO 4

Comercio España - CEE de productos industriales

(millones de pesetas, 1978)

| | Importación española procedente de la CEE | Exportación española a la CEE |
|---|---|-------------------------------|
| ENERGIA, COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES | 15.411 | 7.176 |
| Aceites de petróleo, no crudos | 3.500 | 5.355 |
| Coques y semicoques | 944 | (o) |
| Gases de hidrocarburos | 5.719 | — |
| Energía eléctrica | — | — |
| PRODUCTOS SIN ELABORAR | 41.230 | 21.075 |
| Minerales metalúrgicos | 1.862 | 1.397 |
| Látex y caucho sintético y facticio | 4.878 | — |
| Pieles en bruto | 3.783 | 214 |
| Pastas para papel | 2.085 | — |
| Fibras sintéticas y artificiales discontinuas | 4.492 | — |
| Oro y sus aleaciones | 2.434 | — |
| PRODUCTOS INTERMEDIOS | 167.501 | 99.043 |
| Productos químicos inorgánicos | 9.498 | — |
| Productos químicos orgánicos | 38.137 | 6.540 |
| Materias colorantes orgánicas sintéticas | 3.239 | — |
| Productos de industrias químicas | 8.204 | — |
| Materias plásticas, por condensación | 6.555 | 558 |
| Materias plásticas, por polimerización | 3.497 | 2.328 |
| Peletería y confecciones | — | 5.406 |
| Hilados sintéticos y artificiales continuos | 1.734 | 963 |
| Hilados de algodón | — | 2.453 |
| Manufacturas de piedra, yeso y análogos | 2.767 | 4.334 |
| Chatarra de hierro o acero | 7.690 | — |
| Desbastes de hierro o acero | 2.553 | 179 |
| Barras de hierro o acero | 716 | 4.431 |

CUADRO 4 (Continuación)

| | Importación española procedente de la CEE | Exportación española a la CEE |
|--|--|-------------------------------------|
| Perfiles de hierro o acero | 821 | 5.349 |
| Chapas de hierro o acero | 6.056 | 2.842 |
| Aceros aleados y fino al carbono | 6.161 | 6.572 |
| Tubos de hierro o acero | 1.709 | 4.259 |
| BIENES DE CAPITAL | 167.157 | 73.463 |
| Destino agrícola | 8.195 | 1.186 |
| Maquinaria agrícola | 3.933 | 309 |
| Destino industrial | 108.434 | 44.999 |
| Neumáticos | 741 | 10.557 |
| Bombas, motobombas y turbobombas | 6.724 | 2.357 |
| Máquinas de elevación, descarga y manipulación | 3.677 | 1.055 |
| Máquinas para el movimiento de tierras | 4.344 | 2.824 |
| Maquinaria textil | 3.006 | 1.215 |
| Máquinas herramientas para metales | 5.117 | 4.096 |
| Maquinaria no expresada | 6.027 | 735 |
| Utillaje para circuitos eléctricos | 7.174 | 2.424 |
| Destino servicios | 50.528 | 27.278 |
| Motores de explosión o combustión interna | 7.443 | 6.335 |
| Máquinas de estadística | 9.852 | |
| Construcción naval | | 4.484 |
| Aparatos científicos, de medida y médicos | 6.744 | 647 |
| BIENES DE CONSUMO | 75.027 | 154.000 |
| Antibióticos | 2.367 | 1.031 |
| Manufacturas de madera | | 3.114 |
| Libros | 3.497 | 4.877 |
| Géneros de punto | 1.222 | 5.337 |

CUADRO 4 (Continuación)

| | Importación española procedente de la CEE | Exportación española a la CEE |
|-----------------------------------|--|-------------------------------------|
| Prendas de vestir | 1.357 | 5.572 |
| Calzado | 735 | 18.267 |
| Herramientas | 2.351 | 4.271 |
| Automóviles | 4.220 | 57.317 |
| Partes y piezas para vehículos | 23.352 | 10.847 |
| Aparatos e instrumentos musicales | 2.093 | 937 |
| Muebles | 1.831 | 6.029 |
| Juguetes y artículos de deporte | 694 | 3.850 |

Fuente: Dirección General de Aduanas.

Capítulo 5

LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS

1. LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN ESPAÑA

La industria de alimentación y bebidas en España constituye el cuarto sector industrial, detrás de los transformados metálicos, la construcción e industrias químicas. Participa en el valor añadido del sector industrial en un 7,5 % (año 1975), siendo su crecimiento, en los últimos años, ligeramente inferior al del producto industrial. Ocupa en 1975 a unos 470.000 trabajadores (incluyendo el sector de tabaco) que son el 9,6 % de la población ocupada en la industria.

La industria de alimentación está muy diversificada, encontrándose muy ligada a la producción agraria y pesquera, sectores que en España todavía representan casi el 10 % de la producción total.

En el cuadro número 1 se ofrece una panorámica de la importancia de los diferentes subsectores de la industria alimentaria.

La diversidad de ramas de la industria de la alimentación y bebidas y sus diferentes problemas específicos impiden en cierta forma el efectuar un análisis global. Los subsectores tradicionales ocupan un lugar destacado en el conjunto de la producción (panificación, aceites y grasas vegetales), mientras que otros grupos (carne, productos lácteos, conservas vegetales y pesqueros) muestran un desarrollo creciente debido a los cambios en los hábitos de consumo y a la exportación.

CUADRO 1

Subgrupos industria alimentaria

| Subgrupos alimentación | Valor añadido bruto (1975) Millones de pesetas | % |
|---------------------------------------|---|--------------|
| Derivados cárnicos, sacrificio ganado | 26.082 | 19,9 |
| Industria panadera | 21.982 | 16,8 |
| Aceites y grasas | 16.248 | 12,4 |
| Derivados lácteos | 15.328 | 11,7 |
| Pastelería, repostería, galletas | 10.549 | 8,0 |
| Conservas vegetales | 8.323 | 6,3 |
| Piensos compuestos | 6.963 | 5,3 |
| Harinas y derivados | 6.887 | 5,3 |
| Derivados pesca | 4.421 | 3,4 |
| Industria azucarera | 3.460 | 2,6 |
| Confitería | 2.361 | 1,8 |
| Tostaderos de café y sucedáneos | 1.856 | 1,4 |
| Cacao y chocolate | 1.734 | 1,3 |
| Otros | 4.934 | 3,8 |
| TOTAL | 131.128 | 100,0 |

| Subgrupo Bebidas | Valor añadido bruto (1975) (Millones de pesetas) | % |
|----------------------------------|---|--------------|
| Cerveza y malta cervecera | 9.677 | 28,5 |
| Bebidas refrescantes y zumos | 8.371 | 24,6 |
| Vinos y sidras | 7.940 | 23,4 |
| Aguardientes y licores | 5.253 | 15,4 |
| Alcoholes vínicos e industriales | 1.752 | 5,2 |
| Aguas minerales | 1.001 | 2,9 |
| TOTAL | 33.994 | 100,0 |

Fuente: Banco de Bilbao.

Gran parte de las empresas alimentarias están poco concentradas y su dimensión es reducida, no superando muchas de ellas el estadio artesanal. En los subsectores donde el grado de trans-

formación es mayor, la penetración del capital extranjero ha sido notoria en los últimos años, yendo orientada principalmente a los grupos de productos lácteos, alimentación animal, bebidas no alcohólicas, cervezas, pastas, caldos preparados y aceites de semillas. La inversión extranjera ha sido reducida en cifras absolutas pero ha desarrollado de forma notable el mercado interior. Prácticamente todos los grupos multinacionales tienen participación en la industria alimentaria española, estando en este sentido integrada en la industria europea.

El comercio exterior de productos alimenticios (Cuadro 2) se caracteriza por la cuantía de las importaciones de haba de

CUADRO 2

Comercio exterior de alimentación (miles de millones, 1977)

| Secciones - Capítulos | Importación | Exportación |
|-----------------------------------|--------------|--------------|
| De origen animal | 26,5 | 15,6 |
| • Carnes | 7,3 | 1,2 |
| • Pescados | 10,7 | 10,7 |
| • Productos lácteos | 5,9 | 2,5 |
| De origen vegetal | 129,8 | 69,8 |
| • Legumbres, plantas y tubérculos | 4,9 | 17,6 |
| • Frutos comestibles | 2,4 | 41,0 |
| • Café, té, mate, especias | 35,0 | 3,1 |
| • Cereales | 41,6 | 2,0 |
| • Semillas y frutos oleaginosos | 43,0 | 2,0 |
| Grasas y aceites | 7,1 | 17,6 |
| Productos industria alimentación, | | |
| Bebidas y tabaco | 50,7 | 65,3 |
| • Preparados de carnes y pescados | 1,7 | 7,2 |
| • Azúcares y confitería | 6,3 | 1,8 |
| • Cacao y preparados | 10,1 | 3,2 |
| • Conservas vegetales | 2,4 | 26,1 |
| • Bebidas | 3,5 | 20,9 |
| • Alimentos para animales | 10,0 | 2,6 |
| Total | 214,1 | 168,3 |

Fuente: Información Comercial Española.

soja y maíz del continente americano que hacen desequilibrar la balanza para España, concentrándose la mayor parte del resto de importaciones en un reducido núcleo de productos (café, cereales, semillas oleaginosas, grasas, cacao y piensos).

El comercio de productos alimenticios industrializados está bastante equilibrado siendo la balanza favorable a España.

La distribución geográfica del comercio exterior es desigual, ya que mientras la Comunidad Europea constituye el mercado tradicional de los productos alimenticios españoles, absorbiendo el 45 por 100 de nuestras exportaciones, tan sólo se importa de la Comunidad un 6 por 100 de estos productos que representan el 20 por 100 de las compras a la Comunidad. Destacan, en segundo lugar, las compras de whisky al Reino Unido. Por otra parte, la tendencia actual del comercio con la CEE es a crecer las importaciones de la misma a un ritmo menor que las exportaciones.

2. LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN LA COMUNIDAD EUROPEA

Las industrias agroalimentarias ocupan un lugar destacado en la formación del valor añadido de la industria comunitaria, suponiendo el 11 % del Producto Industrial Bruto. Aunque su ritmo de expansión es positivo, en conjunto pierden importancia relativa al ser el crecimiento de la producción industrial total más elevado, al igual que ocurre en España en los últimos años.

Las diferencias más destacables del mercado europeo y español surgen de las estructuras y hábitos de consumo (vid. Cuadro 3) y de la creciente tendencia al consumo «extradoméstico», a lo que contribuye un sector comercial muy avanzado. Los alimentos protéicos animales, la verdura y la fruta desplazan a los consumos inferiores (cereales, patatas). Asimismo, es creciente la tendencia al consumo de alimentos congelados y precocinados en detrimento de los productos en conserva.

CUADRO 3

Consumo «per cápita» de determinados productos alimenticios (Kg. por habitante y año en 1975/76 ó 1976)

| Producto | CEE | Máximo | Mínimo | | |
|---|-----|-----------|---------|-----------|----|
| Cereales | 81 | Italia | 125 | Dinamarca | 62 |
| Azúcar | 37 | Dinamarca | 48 | Italia | 28 |
| Legumbres (comprendidas las conservas) | 97 | Italia | 153 | Dinamarca | 48 |
| Frutos (comprendidos conservas y zumos) | 59 | Alemania | 85 | Irlanda | 27 |
| Vino | 50 | Francia | 103 | Irlanda | 2 |
| Leche (productos frescos salvo crema) | 102 | Irlanda | 213 | Italia | 75 |
| Carne | 77 | Francia | 92 | Dinamarca | 66 |
| Grasas y aceites vegetales | 9 | Italia | 18 | Benelux | 4 |
| Mantequilla | 5 | Irlanda | 10 | Italia | 2 |
| Huevos (comprendidos los productos transformados) | 14 | Alemania | 17 | Italia | 11 |
| | | | Holanda | | 11 |

Fuente: La situation de l'agriculture dans la Communauté. Rapport 1978.

El comercio intracomunitario se caracteriza por las diferencias entre los diversos países, con Inglaterra e Italia como grandes importadores e Irlanda, Francia, Holanda y Dinamarca como países exportadores. Los productos alimenticios de mayores intercambios son los lácteos, grasas, bebidas, alimentos para animales, etc.

El comercio exterior alimentario de los nueve países es deficitario (Cuadro 4), interviniendo en ello las compras de grasas comestibles y alimentos para animales principalmente.

CUADRO 4

Autoabastecimiento de la Comunidad en determinados productos alimenticios

| Superior al 100 % | |
|----------------------------|---------|
| Leche en polvo | (263 %) |
| Leche concentrada | (148 %) |
| Leche en polvo descremada | (126 %) |
| Carne de ave | (104 %) |
| Mantequilla | (104 %) |
| Alrededor del 100 % | |
| Productos lácteos frescos | (101 %) |
| Huevos | (100 %) |
| Carne bovina y porcina | (99 %) |
| Azúcar, vino | (98 %) |
| Inferior al 100 % | |
| Carne ovina | (64 %) |
| Agrios | (43 %) |
| Otras grasas y aceites | (41 %) |
| Grasas y aceites vegetales | (22 %) |

Fuente: La situation de l'agriculture dans la Communauté. Rapport 1978.

3. CUESTIONES RELATIVAS A LA ADAPTACION DE LA INDUSTRIA AGRO-ALIMENTARIA ESPAÑOLA AL MERCADO COMUN

3.1. Productos de la industria de la alimentación

El tratado firmado en Roma el 25 de marzo de 1957 por el que se instituye la Comunidad Económica Europea prevé, en su artículo 38, la creación de un mercado común para la agricultura y el comercio de los productos agrícolas. Como tales quedan especificados en el anexo II del tratado una serie de productos agrícolas,

ganaderos y pesqueros, así como aquellos productos derivados de una primera transformación.

Suelen considerarse en la Comunidad, por tanto, productos de la industria de la alimentación aquellos que no están citados en el anexo II del tratado y que están comprendidos en los capítulos 1 a 24 del Arancel (las especificaciones de los artículos siguen generalmente el orden y la nomenclatura arancelaria). Estos productos denominados «agrícolas transformados» (PAT) poseen un mayor grado de transformación y constituyen la mayor parte de los productos de las industrias alimentarias (ver Cuadro 5). Por consiguiente, podemos distinguir tres clases de artículos, distinción importante ya que cada uno de los cuales está afectado por diferentes tipos de reglamentaciones:

- Productos agrícolas.
- Productos agrícolas transformados (PAT).
- Productos industriales.

Sin embargo, como se desprende del cuadro anterior, es difícil fijar la frontera entre un producto agrícola y un producto de la industria de alimentación ya que ello depende del criterio que se adopte (grado de transformación del producto) y de diversos factores económicos estructurales, como el grado de integración y de desarrollo de las industrias alimentarias, el desarrollo del sector agrícola, tipo de importaciones agrícolas, etc.

Por parte de España cabe destacar en este sentido la distribución de competencias entre los ministerios de Agricultura e Industria y Energía en materia de industrias agropecuarias y forestales en la que para cada tipo de industria se atribuye a uno u otro ministerio la competencia de los diversos productos, atendiendo al grado de transformación o a la vinculación de la industria al proceso de elaboración de los productos agrarios (Decreto 508/1973 de 15 de marzo).

3.2. Reglamentaciones y organización administrativa

Desde el punto de vista de la reglamentación conviene distinguir, en la CEE, entre la comercial (referida principalmente al comercio exterior de los PAT) y la de armonización de las legisla-

CUADRO 5 Productos agrarios y alimenticios en la CEE

| Productos agrícolas | Productos agrícolas transformados reglamentados | Productos agrícolas transformados no reglamentados | Productos Industriales |
|-----------------------------------|---|--|------------------------|
| Tratado de Roma | Capítulos 1 al 24 del Arancel | Cap. 25 a 90 | |
| Anexo II Tratado de Roma | Fuera del anexo II Tratado de Roma | | |
| Reglamentos de Comercio de la CEE | Reglamentos 1059/69 y 1537/71 | | |
| Ejemplos de productos | Chocolate y derivados del cacao, preparados para la alimentación infantil, pastas, confitería, productos de panadería, pastelería y galletería, helados, preparados alimenticios diversos, bebidas gaseosas, etc. | Cacao en polvo, café y té solubles, salsas, condimentos, sopas, potajes, caldos, agua mineral, vermouths, licores, cerveza, etc. | Glutamato |
| | Productos típicamente agrarios: Carne, pescados, frutas, verduras, hortalizas, cereales, café, determinadas grasas y aceites animales y vegetales, remolacha y caña de azúcar, etc. | | |
| | Product. transformados: productos lácteos, margarina, azucar, preparados de carne y pescado, conservas vegetales, zumos de fruta, vino, etc. | | |

ciones alimentarias (directivas verticales y horizontales), teniendo en cuenta cuáles son las principales diferencias que se aprecian con relación a la legislación española. Cabe señalar, por último, los organismos administrativos que tienen competencia en estos asuntos y el grado de coordinación necesario entre los que actualmente existen en España para asumir el «acquis» o acervo comunitario en el momento de la adhesión plena.

3.2.1. Comercio exterior de los PAT reglamentados

La Comunidad ha creado un régimen de intercambio especial para determinados productos alimenticios en cuya composición entran productos agrícolas sometidos a regulación de campaña (principalmente cereales, azúcar, leche, mantequilla). Para estos productos los derechos arancelarios se descomponen en dos partes:

- elemento fijo «ad valorem»
- elemento móvil

El elemento fijo asegura la protección de la industria de transformación, mientras que el elemento móvil compensa la diferencia entre el precio interior de los productos agrícolas y el precio en el mercado mundial. Es por tanto la traducción de los «prélèvements» a los productos de la industria de la alimentación. Por otra parte, cuando el producto es exportado recibe una restitución que le permite compensar la diferencia de precios, comunitario y mundial, de la parte del producto que se considera agrícola.

Esta es la estructura que deberá adoptar el arancel español (afecta a unas 18 partidas) antes o inmediatamente después de la integración. Por el momento, existe en España una disposición que se puede asemejar al sistema de elemento fijo —elemento móvil, aunque su carácter difiere naturalmente de éste. Se trata de los derechos reguladores y los derechos compensatorios variables (Decreto 3.221/1972, de 23 de noviembre, de regulación de las importaciones de los productos alimenticios), creados en un principio para permitir el paso suave del régimen de comercio de Estado al de comercio liberado para tales productos. Son derechos adicionales a los arancelarios, se fijan periódicamente, pero por el momento se aplican a un número limitado de productos

alimenticios (ciertas clases de pescados, crustáceos y moluscos, cereales, semillas oleaginosas, quesos).

El resto de adaptaciones que deberá sufrir el arancel español y en general el comercio exterior de la industria de la alimentación son similares a las del resto de la industria: supresión del régimen de comercio de Estado, bilateral y globalizado, adopción de la nomenclatura y del arancel comunitario (TDC), cumplimiento de los compromisos de la Comunidad frente a terceros, etc. En el caso concreto de los productos alimenticios será necesario perfeccionar las técnicas de análisis a fin de aplicar de forma precisa las normas arancelarias comunitarias, que en general son mucho más detalladas y minuciosas para los alimentos que en el arancel español.

3.2.2. *Armonización de las legislaciones relativas a los productos alimenticios en la CEE*

La armonización de las disposiciones legales de los distintos estados miembros está establecida en el artículo 100 del Tratado de Roma y surge como una necesidad en el momento de crear un verdadero mercado común. Hasta el momento, la Comunidad avanza en este campo por medio de directivas a las cuales los miembros deben adaptar las legislaciones nacionales en un período de tiempo más o menos prolongado. Las proposiciones de directivas parten de la Comisión que, tras las oportunas consultas (al Comité Consultatif des Denrées Alimentaires y al Comité Scientifique pour l'Alimentation Humaine, entre otras) las somete al Consejo de Ministros para su aprobación. El Consejo debe tener en cuenta los respectivos dictámenes del Parlamento y del Comité Económico y Social y emitir su decisión, elaborada por las comisiones afectadas y por el COREPER.

Las directivas pueden ser horizontales o generales, cuando afectan a todos los productos, y sectoriales o verticales, cuando se refieren a un grupo específico de alimentos. Hasta el momento, las realizaciones son las siguientes:

- Directivas horizontales:
 - Etiquetaje, presentación de artículos alimenticios destinados al consumidor y publicidad de los mismos.

- Aditivos: materias colorantes, conservantes, antioxidantes, emulsionantes, estabilizadores, espesantes, gelificantes y edulcorantes sintéticos.
- Materiales y objetos en contacto con los artículos alimenticios.
- Alimentación particular (alimentos dietéticos).
- Directivas sectoriales:
 - Cacao y chocolate.
 - Azúcar.
 - Miel.
 - Zumos de frutas y ciertos productos similares.
 - Leche conservada total o parcialmente deshidratada.
 - Extractos de café y de achicoria.

Las acciones de armonización en curso siguen dos criterios: de gestión (necesidad de adaptar permanentemente la legislación comunitaria actual, debido a su carácter técnico) y de profundización o ampliación. Entre estas últimas destacan:

- Horizontales:
 - Etiquetaje de productos no destinados al consumidor final.
 - Condiciones de empleo de los aditivos.
 - Directivas particulares referentes a diversos materiales y objetos (plásticos, cerámica, celulosa, etc.)
 - Directivas particulares referentes a diversos alimentos dietéticos (alimentos infantiles, de régimen, etc.)
 - Alimentos congelados.
- Sectoriales:
 - Aguas minerales.
 - Confituras, mermeladas, jalea de frutas.
 - Bebidas refrescantes sin alcohol.
- Medidas de ejecución:
 - Métodos de análisis.
 - Controles.

A todo ello cabe añadir las disposiciones referentes a patentes y marcas, derecho de sociedades, etc., generales para toda la industria. Aunque hasta el momento, como vemos, las reglamentaciones comunitarias afectan a una parte limitada de la actividad agroalimentaria, todas ellas deberán ser asimiladas de manera

íntegra por la industria española. Por parte de la Administración, la tarea será asimismo notoria debido al poco desarrollo que, en general, ha adquirido la normativa alimentaria y, por otra parte, a la actual disgregación en materia de competencias. A la ya citada distinción entre las industrias dependientes de los ministerios de Agricultura y de Industria y Energía, hay que añadir las cuestiones de normativa técnico-sanitaria, el registro sanitario y la inspección, en los que interviene el Ministerio de Sanidad y Seguridad Social. En cuanto al abastecimiento alimentario, cuestiones de distribución y política arancelaria, todo ello depende del Ministerio de Comercio y Turismo.

3.2.3. Aspectos institucionales

La industria privada, además de adaptarse técnica y comercialmente a las exigencias de la normativa comunitaria, deberá afianzar y desarrollar las federaciones y asociaciones de fabricantes. Estas son, en la CEE, un canal reconocido de representación y consulta en los organismos comunitarios y a través de ellas se puede intervenir activamente en el proceso de decisión. En el ámbito comunitario, existen 65 organizaciones de industrias de transformación de productos agrícolas y alimenticios, que reúnen a los fabricantes de los países miembros en razón del tipo de producto elaborado. Todas ellas se aglutinan en la «Comisión de industrias agrícolas y alimentarias de la Unión de las industrias de la Comunidad Europea (CIAA-UNICE)», que es la organización más importante en el campo de la industria agroalimentaria.

De la misma forma, otros sectores profesionales y sociales tienen sus organizaciones, como es el caso de los productores agrícolas (principalmente la COPA, Comité des organisations professionnelles agricoles de la Communauté européenne) y de las diversas organizaciones de consumidores.

Otro aspecto a tener en cuenta es la aplicación del artículo 85 del Tratado de Roma, que se refiere a las normas de competencia, acuerdos entre empresas, prácticas concertadas, etc., que están más desarrolladas que las normas españolas y de las cuales el Tribunal de justicia hace aplicación corrientemente (han sido notorios los casos de Distillers, Liebig, United Fruits, etc.).

4. INCIDENCIA DE LA PAC EN LOS COSTES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

Las industrias alimentarias se sitúan en un lugar clave entre la agricultura y los consumidores. Siendo tales industrias los principales clientes del sector agrícola (el 70 por 100, aproximadamente de la producción agraria de la Comunidad se destina a la industria de transformación), la evolución de éste no es ajena a la correspondiente a la industria.

El Tratado de Roma establece como uno de los fundamentos para el logro del Mercado Común, la instauración de una política agrícola común (PAC). Los principios básicos de la PAC son la libre circulación de productos agrícolas (por tanto, supresión de restricciones comerciales y régimen uniforme de precios), la preferencia comunitaria frente a terceros y la solidaridad financiera. En general, se considera que la PAC ha sido positiva desde el punto de vista de la mejora de la productividad, la estabilidad del mercado y de la preferencia comunitaria. Las críticas se centran en el estímulo y financiación que supone para las producciones excedentarias, en la elevación de precios agrícolas, que no ha significado una mejora de las rentas de los agricultores, y en las distorsiones monetarias, que impiden la existencia de precios comunes.

La PAC afecta a las industrias agroalimentarias de manera directa en ciertos casos, al regular determinados productos en cuya transformación intervienen (productos lácteos, azúcar, aceite de oliva, vino, etc.). De forma indirecta, la agricultura constituye el principal proveedor de materias primas a la industria de transformación, de manera que ésta queda afectada principalmente por lo que a costes se refiere.

La aplicación práctica de la PAC se hace a través de los reglamentos de organización de mercados agrícolas, que se refieren a productos específicos en el conjunto de la Comunidad. Los instrumentos principales con que cuenta son la protección arancelaria, unida a los «prélèvements» a las importaciones (derechos móviles que cubren la diferencia entre los precios comunitarios y los mundiales) y a las restituciones a las exportaciones (la inversa de los «prélèvements»); la fijación de precios, en sus diversas modali-

dades; la intervención directa en los mercados, corrigiendo las desviaciones de oferta y demanda; el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) organismo financiero específico para la PAC; etc.

*Productos sometidos a organización común de mercados
(con el año de inicio de la misma)*

| | |
|-------------------------------------|--------|
| Aceite de oliva | (1966) |
| Cereales | (1967) |
| Carne porcina | (1967) |
| Aves y huevos | (1967) |
| Frutas y legumbres | (1967) |
| Semillas oleaginosas | (1967) |
| Arroz | (1967) |
| Azúcar e isoglucosa | (1968) |
| Productos hortícolas no comestibles | (1968) |
| Leche y productos lácteos | (1968) |
| Carne bovina | (1968) |
| Tabaco en hoja | (1970) |
| Vino | (1970) |
| Lino y cáñamo | (1970) |
| Pesca | (1970) |
| Lúpulo | (1971) |
| Semillas | (1971) |
| Gusanos de seda | (1972) |
| Forrajes deshidratados | (1974) |
| Soja | (1974) |

Productos no sometidos a organización común de mercados

Alcohol agrícola
Patatas
Carne ovina
Miel
Madera
Etc.

España deberá homologar toda la legislación vigente en materia agraria y reconvertir los organismos actualmente existentes a las necesidades de la PAC (el IRYDA y el FORPA tienen funciones similares a las del FEOGA así como la CAT y el SENPA deberían transformarse en agencias de intervención similares a los que existen en los países comunitarios).

Sin embargo, las cuestiones que posiblemente más van a afectar a la industria de la alimentación son las derivadas de la política de precios que aplica la Comunidad. Diversos estudios coinciden en que el nivel de precios agrícolas de la CEE es, en general, más elevado que en España. De ello no cabe deducir, sin embargo, un aumento inmediato de los precios agrícolas ya que ello dependerá del coeficiente de conversión o moneda verde que se adopte para España. La Comisión fija los precios de los productos regulados en unidades de cuenta agrícolas, que a su vez se transforman en moneda nacional por medio de los respectivos coeficientes de conversión. Una serie de problemas han impedido el que el sistema de monedas verdes siguiera las frecuentes alteraciones en los tipos de cambio que ha producido la crisis monetaria, lo que ha dado lugar a la aparición de dos tipos de cambio distintos: uno, el de mercado, para todas las transacciones excepto las agrícolas; otro, el «verde», para las transacciones agrícolas. Ello es lo que ha provocado el que no existan precios comunes en los nueve países, llegando las disparidades a alcanzar, en ciertos casos, más del 40 por 100 de diferencia, y ello a pesar de que oficialmente, los precios fijados por la Comisión son «comunes». Es por ello que será decisivo en este aspecto el coeficiente de conversión que quede fijado para la peseta verde —que, como hemos visto, no tiene por qué ser el tipo de cambio de mercado— por lo que en estos momentos no se pueden calcular a priori las consecuencias sobre los precios de la integración de la agricultura española en la CEE (se entiende de los precios de los productos regulados), aunque cabe suponer que se intentará que sean mínimas.

Sin embargo, el aspecto más relevante en la cuestión de los precios será la diferencia relativa entre los precios de los diversos productos. Las comparaciones de precios entre España y la CEE indican que España tiene una ventaja comparativa en los pre-

cios de los productos mediterráneos (vino, frutas, hortalizas, aceite de oliva) mientras que en las producciones características de la Comunidad (leche, remolacha azucarera, cereales) los precios españoles tienen una clara desventaja.

La equiparación de los precios españoles a los comunitarios —prescindiendo del nivel al que se realice a través de los cambios verdes— puede tener como consecuencia cambios relativos de precios entre distintos productos, a no ser que se fijen coeficientes de conversión específicos para determinados productos (como es el caso de la carne porcina en Francia).

En todo caso, las industrias de alimentación que quedarán mejor situadas desde el punto de vista de los costes agrícolas serán las que transforman productos con ventaja comparativa frente a la Comunidad, mientras que el resto deberá afrontar la competencia comunitaria con desventaja y son las que requerirán medidas de apoyo más importantes. De hecho, el recurso a la importación de materias primas agrícolas comunitarias, que podría abaratar dichos costes, estará limitado debido a la existencia de los montantes compensatorios monetarios (cuyo objetivo es igualar los precios de los productos en frontera, compensando las diferencias que producen los cambios verdes y tienen efectos similares a los de un arancel). Otro problema reside en que estos montantes compensatorios se aplican también a productos transformados (en la medida en que el producto agrícola esté ponderado en ellos) de forma que ello puede alterar las condiciones de competencia. Sin embargo, el problema de la aplicación y la misma existencia de los montantes compensatorios es un tema que se está debatiendo en estos momentos en la Comunidad y un buen funcionamiento del sistema monetario europeo permitiría eliminar gradualmente dichos montantes. Algo similar sucede con la PAC, que en un futuro próximo deberá adaptarse a una Comunidad ampliada, con mayor peso de las producciones mediterráneas, y deberá asimismo tratar de resolver los importantes problemas que en estos momentos tiene planteados (excedentes, precios, etc.).

Otros aspectos a destacar, más de tipo estructural, son los referidos a las mejoras que cabe esperar a medio plazo en las explotaciones agrícolas, por una parte, y en los sistemas de comercialización por otra, inducidos en gran medida por el hecho del

ingreso en el mercado común. También debe tenerse en cuenta la política de ayudas a la reconversión y mejora de las estructuras agrícolas y de transformación que lleva a cabo el FEOGA, en la que determinadas industrias agroalimentarias pueden resultar beneficiadas y que deberá empezar a plantearse en España. Algo parecido sucederá con la ayuda regional que la Comunidad proporcionará a las regiones más deprimidas del país dentro del contexto de la política regional que lleva a cabo la Comunidad.

5. OTROS COSTES DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTACION

Los costes laborales, fiscales y de capital se verán afectados por la entrada en las Comunidades Europeas, aunque ello ya irá unido a la problemática general de la industria y escapa del estricto campo de la industria alimentaria. Puede decirse, en líneas generales, que descenderá en términos relativos el coste de la maquinaria importada al desaparecer los aranceles frente a los países comunitarios y reducirse frente a terceros. Los costes salariales y de seguridad social tendrán tendencia a aumentar si siguen la línea de homologarse con los actuales existentes en la Comunidad (debe tenerse en cuenta, sin embargo, que las diferencias entre los nueve países son sensibles). La introducción del Impuesto sobre el Valor Añadido, por último, tendrá unas consecuencias que dependerán del nivel al que se fije, aunque es de esperar que habrá un ligero aumento de la presión fiscal. Todas estas cuestiones, que se refieren a la industria de alimentación en general, variarán en función de la situación de la economía y a nivel específico, por ramas de actividad, puede alterarse de forma apreciable.

6. PROBLEMAS DE LA INTEGRACION DE LA INDUSTRIA AGRO-ALIMENTARIA ESPAÑOLA EN LA COMUNITARIA

6.1. Aspectos generales

La entrada de España en el Mercado Común supondrá, para la industria de la alimentación en su conjunto, un cambio importante en todos los niveles (competencia, protección exterior, nor-

mativas, etc.) que podrá ser afrontado en la medida en que las empresas sean capaces de adaptarse a la nueva situación.

Aunque el proceso de integración será prolongado, pudiendo durar varios años, el cambio de mentalidad del empresario debe efectuarse desde este mismo momento a fin de estar preparado para la perfecta comprensión de los mecanismos del mercado común y, por otra parte, para ser capaz de desenvolverse en un mercado más amplio, competitivo y desarrollado. El desmantelamiento aduanero, los acuerdos con empresas de la Comunidad, la calidad de los productos, los precios practicados, los intercambios comunitarios y muchas otras cuestiones pueden ser, en un momento dado, claves para la supervivencia de una empresa o un subsector entero de la industria de la alimentación.

La amplitud y complejidad del sector no permite el establecer conclusiones globales ya que cada una de las ramas de alimentación presenta unos problemas y unas condiciones que en muchos casos estarán desconectadas con las referentes a los demás, lo que obligaría a un estudio pormenorizado subsector por subsector. A pesar de ello, pueden señalarse una serie de aspectos generales que van a incidir de forma notoria —en mayor o menor medida según el subsector productivo— en la futura dinámica de la industria alimentaria (además de los aspectos técnico-administrativos ya comentados).

6.2. Comercio exterior

Además de la eliminación de los aranceles con los países de la Comunidad, debe tenerse en cuenta el régimen especial por el que circulan los PAT reglamentados, a los que se aplican montantes compensatorios monetarios que pueden tener efectos similares a los aranceles. Los m.c.m. representan una subvención a la exportación de productos de países con moneda fuerte (Alemania, Benelux) y un gravamen para las exportaciones de países con moneda débil, entre los cuales se inscribirá, probablemente, España (siempre y cuando que, para entonces, no hayan sido eliminados).

Frente al exterior, la industria española deberá adaptarse a la estructura de los intercambios agrarioalimenticios de Europa,

que varían respecto a la española. Pueden presentarse problemas importantes al tener que adoptar los acuerdos comerciales de la Comunidad, al tener que variar las fuentes de aprovisionamiento o tener que afrontar las importaciones procedentes de países frente a los cuales el arancel español tenía un elevado grado de protección. En este sentido, los acuerdos de la Comunidad más a tener en cuenta son:

- Países EFTA: Protocolos adicionales referidos a los productos agrícolas transformados.¹
- Acuerdos con países mediterráneos (Argelia, Marruecos, Túnez, Israel, etc.): Países con producciones agrícolas competitivas con las españolas que pueden afectar a los artículos agroalimentarios.
- Convención de Lomé: Acuerdo global con diversos países del Africa negra independiente, Caribe y Pacífico, países en vías de desarrollo que pueden competir en determinados sectores. A tener en cuenta, asimismo, los protocolos referentes al azúcar.
- Sistema de preferencias generalizadas (SPG): Problemas similares al anterior apartado.

Aunque la preferencia comunitaria es un principio básico de la CEE, la industria agroalimentaria española deberá evolucionar hacia producciones más avanzadas y con mayor valor añadido e incorporación de tecnología.

Por último, es de destacar la ventaja que supondrá la existencia de restituciones a la exportación de determinados PAT, subvenciones que se otorgan en cuantía variable según el contenido de producto agrícola que intervenga en la composición del PAT.

6.3. Estructuras productivas

A pesar de que prácticamente todos los grupos multinacionales tienen presencia en España, las estructuras productivas de la mayor parte de empresas deberán afrontar un cambio paulatino,

1. Hay que tener en cuenta que España ha firmado acuerdos bilaterales referidos a productos agrícolas en el marco del Acuerdo de España-Países EFTA, firmado en Madrid el 26 de junio de 1979.

principalmente en lo que se refiere a productos (tendencia a producir bienes más elaborados, necesidad de una diversificación acertada, importancia de la «investigación y desarrollo»), organización productiva (regresión de las empresas artesanales localizadas en áreas agrícolas y tendencia a localizarse en áreas urbanas, regresión de la pequeña empresa, necesidad de capitales y financiación estables), formas de dirección avanzadas (gestión industrial y financiera), creciente concentración industrial y progresiva mayor vinculación con empresas de la Comunidad.

Señalemos, asimismo, la importancia de las variaciones en los costes (principalmente en productos agrícolas) y la necesidad de una especialización en producciones con mayor ventaja comparativa, dentro de una estructura productiva moderna y competitiva.

6.4. Relaciones con el sector agrario y comercial

La modernización de la agricultura, inducida por la entrada en la Comunidad, podrá ser positiva para la industria agroalimentaria, necesitándose, sin embargo, una mayor coordinación de la agricultura con las necesidades industriales y una mejor garantía en el suministro (en cantidad, calidad y precio).

El retraso y fraccionamiento en los sistemas de distribución españoles deberá ser paliado para una mayor eficacia de la industria. Cabe esperar que, en este sentido, la práctica inexistencia de barreras a la difusión de las modernas técnicas y formas de comercio facilitará la modernización del sector distribuidor de productos, en especial de los alimentos industrializados.

Capítulo 6

LA INDUSTRIA SIDEROMETALURGICA

1. INTRODUCCION

Para elaborar este informe sobre la industria siderometalúrgica ante el ingreso de España en las Comunidades Europeas, se ha creído conveniente diferenciarla en sus actividades fundamentales, es decir, la siderurgia (o industria básica) y la metalurgia (o industria transformadora).

Las radicales diferencias existentes entre ambas actividades no permiten contemplarlas de una forma conjunta pues cada una de ellas tiene una problemática y complejidad totalmente distintas. Además, en tanto la industria siderúrgica tiene una homogeneidad en sí misma, al estar muy claro que su finalidad es la obtención del acero, la industria metalúrgica comprende agrupaciones de productos con problemáticas muy diferenciadas entre sí y lógicamente, con la siderurgia. Es por ello que el análisis se desarrolla en dos partes bien diferenciadas para cada una de las actividades mencionadas.

En tanto que el tratamiento de la industria siderúrgica permite un enfoque con una vertiente cuantitativa, por la homogeneidad de sus producciones, la parte relativa a la industria metalúrgica está enfocada desde un punto de vista más cualitativo. Ello es así porque la gran diversidad y cantidad de productos que engloba hace que las informaciones estadísticas disponibles, tanto a nivel

español como comunitario, resulten muy insuficientes y sobre todo muy difíciles de homogeneizar para poder comparar la situación de los distintos sectores en ambas áreas geográficas.

Por todo lo dicho, las dos partes relativas a la industria siderúrgica y a la industria metalúrgica tienen un desarrollo que si bien no varía en su esencia y en los comunes objetivos perseguidos, si lo hace en su estructura expositiva.

2. LA INDUSTRIA SIDERURGICA

El presente informe se inicia con unas consideraciones generales acerca de la crisis que la siderurgia está atravesando, no sólo en España y en la Comunidad, sino a nivel mundial. Esta necesidad de introducción viene motivada por el hecho de que para entender la situación de la siderurgia en España o en los países comunitarios no puede analizarse tal situación a nivel abstracto de un país o un área geográfica, sino que debe engarzarse en la compleja problemática mundial de la industria.

Posteriormente se examinarán los principales rasgos que caracterizan a la siderurgia (producción, empleo, inversión y principales empresas), para entrar en el detalle del comercio exterior entre España y cada uno de los países integrantes de la Comunidad en el año 1977. Unas consideraciones acerca de la situación global de la industria y las principales medidas adoptadas en la CEE ante la actual situación, nos llevará a un último punto en el que se tratará de los efectos de la integración española en la Comunidad.

2.1. La crisis de la siderurgia mundial

La crisis iniciada en el año 1973 desborda el plazo cíclico de cuatro años que tradicionalmente ha caracterizado los períodos difíciles de la siderurgia mundial. Una producción mundial de acero, en el año 1977, de 673,2 millones de Tm. representa una disminución del 0,5 % con respecto a 1976, un aumento del 4,2 % respecto a 1975 y disminuciones del 5,1 % y del 3,6 % con relación a los años 1974 y 1973, respectivamente.

Además, hay un hecho diferencial que resulta importante destacar. Los países del mundo occidental han experimentado una reducción del 2,8 % respecto a 1976 y, de entre estos países, los más industrializados han disminuido su producción en un 4,1 %. En contrapartida los países en vías de desarrollo registran un aumento del 11,6 %.

La importancia de estos datos radica en la presencia cada vez más acusada de muchos países en la producción siderúrgica mundial, por el interés de muchos gobiernos de países en vías de desarrollo en asegurarse su propia fuente de suministro como elemento fundamental para el desarrollo de cualquier país.

Lógicamente ello repercute desfavorablemente en las siderurgias de los países más industrializados, pues frente a la crisis económica general y del sector siderúrgico en particular, pierden unos mercados de vital importancia para poder colocar los actuales excedentes de producción.

Con estas breves ideas tan sólo pretendemos dejar constancia de la grave crisis que, a nivel mundial, está atravesando la siderurgia y de los cambios cualitativos que se están produciendo y que pueden seguir produciéndose en el futuro, obligando a una profunda reestructuración del sector en la mayor parte de los países industrializados.

¿Cuáles son los principales rasgos que pueden definir la situación actual del mercado mundial del acero? De forma esquematizada puede decirse que se trata de un problema de depresión de la demanda, capacidades ampliamente excedentarias y de una extremada competencia de precios en el comercio mundial.

Tanto el sector siderúrgico español como el Comunitario no pueden ser ajenos, lógicamente, a tal situación, presentando un balance global con unos resultados desfavorables que alcanzan mayor relevancia al acumularse a los de años anteriores. Veamos algunas de las circunstancias de la actual situación del sector en España y en la Comunidad Económica Europea, así como los principales rasgos que la caracterizan.

La siderurgia española con una producción de 11,2 millones de Tm. de acero y un consumo de 10,1 millones de Tm, en el año 1977, ofrece unos resultados inferiores a los alcanzados en el

año 1974, por lo que el balance global del sector es desfavorable por tercer año consecutivo.

La debilidad de la demanda interior constituye, sin duda, el principal factor explicativo de la situación de crisis de la siderurgia nacional. Y esta debilidad en la demanda se explica por el comportamiento de los principales sectores consumidores. Es decir: la industria de la construcción y obras públicas; la construcción naval; la automoción y la fabricación de bienes de equipo.

La única variable que ha evolucionado de forma positiva, y evitó una situación de extrema gravedad en el sector, fueron las exportaciones. El esfuerzo realizado, a pesar de las medidas proteccionistas adoptadas por muchos países, entre ellos la propia CEE, permitió colocar buena parte de la producción, a la vez que evitó el que los porcentajes de utilización de la capacidad, que pueden situarse en torno al 75 %, hubieran caído hasta un 55 %.

La situación quizá resulta más pesimista para los países de la Comunidad. El año 1977 se inicia bajo el signo de la prolongada crisis internacional motivada por un exceso de producción, excedentes de stocks, importaciones cuantiosas a precios bajos y una reducción de las exportaciones. En realidad, la problemática en tales países fue puesta de manifiesto con anterioridad a que en España se empezara a hablar de la crisis en la industria, por lo que ya se encuentran en marcha una serie de proyectos de ayuda y reconversión del sector, tanto a nivel de países como a nivel comunitario. Y, lógicamente, este hecho, la reestructuración del sector en la Comunidad, debe constituir una pauta, una directriz que la siderurgia española no puede olvidar a la hora de plantear las correspondientes negociaciones.

Describiendo, someramente, el plan anticrisis de la CEE se puede decir que éste se inició el 1-1-1977 con el llamado Plan Simonet cuya vigencia se estableció para un período de cuatro meses. Se incluía un doble conjunto de medidas encaminadas a una vigilancia y análisis permanente del mercado. De otra parte, se ponen en marcha los mecanismos del «plan anticrisis» basado en una autolimitación de la producción y de las entregas de los fabricantes comunitarios a la vez que se negocia con Japón, España, Brasil y otros países exportadores a la CEE, una ordenación de los mismos.

Estas medidas no dieron, sin embargo, los efectos esperados y pronto la Comisión Europea armonizaba un nuevo Plan conocido con el nombre del primer responsable de la política industrial comunitaria, el Vizconde Etienne Davignon.

En vigor desde principios de mayo de 1977 el nuevo Plan contemplaba, básicamente, la implantación de un sistema automático de concesión de licencias de importación para mejor control de las importaciones de acero y paralelamente establecía unos precios mínimos obligatorios para el redondo de hormigón y unos precios orientativos aconsejables para otros productos a fin de recuperar el nivel de precios necesario y obtener una rentabilidad mínima.

La mayor presión para la adopción de estas medidas las ejercía Francia, con la objeción por parte alemana, partidaria de un mercado libre, y de Inglaterra que, con unos precios interiores inferiores a los continentales, teme que unos precios mínimos más elevados que los propios perjudiquen a sus ventas a los restantes países de la Comunidad.

En base a la variación de los precios mínimos obligatorios, ampliados a los coils y perfiles comerciales, y de aquellos otros orientativos, cuya aplicación efectiva no está totalmente garantizada, la elevación ha supuesto un 5 % de aumento real en los precios.

Dada la escasa efectividad de las medidas citadas, a finales de 1977 la Comunidad establece una nueva serie de medidas proteccionistas para limitar las importaciones, consistentes en fijar unos precios «PRIF», mínimos obligatorios a la importación, aplicación de derechos «antidumping» provisionales y, a su vez, anuncia para 1978 una subida de precios, escalonada en tres períodos, de un 15 % en total.

Estas medidas se pusieron en vigor el 1 de enero de 1978 con vigencia hasta el 1 de abril de 1978, pudiéndose prorrogar si no se llegaba a acuerdos con los países terceros para, respetando las tradicionales corrientes de comercio, elevar los precios de las exportaciones a la CEE a los niveles de los mínimos de baremo comunitario, con un margen de penetración a negociar.

2.2. Principales rasgos que caracterizan la siderurgia española y comunitaria

El Cuadro 1 contiene la producción mundial de acero y su distribución entre la Comunidad, España y algún otro país significativo.

CUADRO 1

Producción de acero por países en 1977 (miles de Tm.)

| Países | Miles Tm. |
|---------------|-----------|
| Bélgica | 11.257 |
| Alemania | 38.980 |
| Francia | 22.106 |
| Italia | 23.335 |
| Luxemburgo | 4.329 |
| Holanda | 4.921 |
| Dinamarca | 685 |
| Reino Unido | 20.435 |
| TOTAL CEE | 126.048 |
| España | 11.135 |
| EE.UU. | 113.142 |
| Brasil | 11.238 |
| India | 10.004 |
| Japón | 102.401 |
| Otros países | 299.232 |
| TOTAL MUNDIAL | 673.200 |

Fuente: UNESID. La industria siderúrgica en 1977.

De la anterior tabla se pueden destacar los siguientes aspectos

- La producción española se sitúa a niveles bastante similares a los obtenidos en Bélgica y es sensiblemente superior a la producción obtenida conjuntamente en Luxemburgo, Holanda y Dinamarca.

- De acuerdo con el tonelaje obtenido por los países comunitarios, la producción española de acero representa el 8,8 % del total de aquellos.
- Tan sólo con cuatro países se alcanza el 83,1 % de la producción de acero en la Comunidad: Alemania (30,9 %), Italia (18,5 %), Francia (17,5 %) y Reino Unido (16,2 %).
- La producción de acero comunitario fue un 11,4 % superior a la producción de los EE.UU. y un 23,1 % a la del Japón.
- Resulta significativo el que países como Brasil, la India tienen una producción de acero bastante similar a la española, algo superior en el caso del Brasil e inferior en el de la India.

2.3. Empleo

Los datos del empleo en el mes de octubre de 1977, para el sector siderúrgico comunitario, dan una cifra de 720.336 obreros y empleados según se detalla en el Cuadro 2. En la misma tabla se muestran los datos de despido y el número de trabajadores afectados por la jornada laboral reducida.

En cuanto a la situación del empleo en la siderurgia española, los datos aparecen también en la mencionada tabla, aunque es problemático extraer conclusiones al comparar la situación española y comunitaria, por partir de fuentes estadísticas distintas. Los datos de España están referidos a finales de año.

- Los cuatro países con mayor producción de acero (Alemania, Italia, Francia y Reino Unido) son, lógicamente, aquellos con mayor volumen de empleo. En conjunto representan el 86,2 % del empleo siderúrgico comunitario.
- En estos cuatro países no se guarda una relación equivalente producción/empleo. La situación en Alemania es de una participación del 30,9 % en la producción y un 28,3 % en el empleo, en Italia del 18,5 % y 12,3 %, en Francia del 17,5 % y 20,3 % y en el Reino Unido del 16,2 % y 25,3 %, respectivamente.
- Puede desprenderse de la comparación de estos porcentajes, la existencia de un desequilibrio en Francia y Reino

- Unido, lo que se traduce en unas mayores necesidades de reestructuración del sector siderúrgico en tales países.
- En términos absolutos, el mayor número de trabajadores afectados por la jornada laboral reducida corresponde a Francia, Alemania y Bélgica. En términos relativos, la reducción de la jornada laboral afecta al 36,9 % del empleo siderúrgico belga y al 36,2 % del francés.
 - El empleo total en el sector siderúrgico español en el año 1977 fue de 90.559 trabajadores, de los que algo menos de la mitad (46 %) corresponden a obreros del proceso, re-

CUADRO 2

*Empleo en la siderurgia comunitaria y española
(Comunidad, octubre 1977. - España, finales 1977)*

| Comunidad | Obreros y empleados | Despidos | Afectados por jornada laboral reducida |
|---|---------------------|--------------|--|
| Alemania | 204.120 | 482 | 35.866 |
| Francia | 146.596 | 542 | 53.065 |
| Italia | 88.623 | 211 | — |
| Holanda | 23.368 | 220 | — |
| Bélgica | 52.475 | 202 | 19.354 |
| Luxemburgo | 19.545 | 8 | — |
| Reino Unido | 182.365 | 462 | 15 |
| Irlanda | 714 | 2 | — |
| Dinamarca | 2.530 | — | 400 |
| TOTAL | 720.336 | 2.129 | 108.700 |
| España | | | |
| Directivos, técnicos y administrativos | | | 24.558 |
| Obreros del proceso (siderurgia-transformación) | | | 41.594 |
| Mantenimiento y servicios | | | 24.407 |
| TOTAL | | | 90.559 |

Fuente: UNESID. Informe siderúrgico n.º 1, enero-febrero 77.
UNESID. La industria siderúrgica en 1977.

- partiéndonse el restante porcentaje en partes prácticamente iguales entre directivos, técnicos y administrativos y los trabajadores dedicados al mantenimiento y servicios.
- Ateniéndonos a los datos de las dos tablas anteriores puede estimarse la producción por empleado en los distintos países. Los datos resultantes permiten establecer dos grupos de países, uno que supera las 200 Tm./empleado (Dinamarca 270, Italia 263, Luxemburgo 221, Bélgica 214, Holanda 210) y otro grupo de países, entre los que se encuentra España, en los que no se alcanza tal volumen de producción por empleo (Alemania 191, Francia 150, España 122, Reino Unido 112.)

2.4. Inversiones

De forma breve vamos a analizar la evolución de las inversiones siderúrgicas. A primera vista existe una aparente contradicción entre la situación española y la comunitaria. En tanto en el año 1977 las inversiones españolas aumentan y alcanzan la cifra record de los últimos cinco años, las inversiones comunitarias retrocedieron, en términos corrientes, del orden de un 19 %.

La evolución de las inversiones españolas en los últimos años ha sido la siguiente:

| | |
|----------------|--------------------------|
| 1973 | 13.850 millones de ptas. |
| 1974 | 25.407 » » » |
| 1975 | 23.213 » » » |
| 1976 | 28.164 » » » |
| 1977 | 37.111 » » » |

De la cifra estimada de 37.111 millones de ptas. unos 15.000 millones corresponden a las inversiones realizadas en las empresas integrales, incluida la IV Planta, y 18.000 a los programas encuadrados dentro del marco de la Acción de la siderurgia no integral. La explicación a estos resultados, que no reflejan la auténtica situación descrita anteriormente por la que atraviesa el sector, se debe a que la maduración de las inversiones siderúrgicas presenta plazos muy largos y a que la inversión efectuada es el resultado de planes decididos tres o cuatro años antes. En cual-

quier caso, debe tenerse en cuenta que tales inversiones sufrirán un importante recorte con respecto a los inicialmente previstos.

Según estimaciones efectuadas por el Instituto Internacional del Hierro y del Acero (IISI), a lo largo de 1977 las inversiones en la siderurgia registradas por los principales países del mundo occidental y Japón experimentaron retrocesos de un 16 % de media en términos corrientes, habiendo sido particularmente importante el descenso ya mencionado de la Comunidad (-19 %) y los relativos a Japón (-32,1 %) y EE.UU. (-9,0 %).

2.5. Principales plantas

Las especiales circunstancias que requieren los procesos productivos de la siderurgia, junto al hecho apuntado anteriormente de que constituye un tipo de industria estratégica para el desarrollo industrial de cualquier país, hace que encontremos grandes empresas integrales en cada uno de los países. Más que poder hablar de grupos multinacionales, debe hablarse de grandes plantas que por su mayor o menor dimensión ocupan un lugar destacado en la producción mundial de acero.

Conviene mencionar que junto a estas grandes empresas siderúrgicas integrales, existen empresas de menor dimensión y con una clara especialización. El ejemplo de ello lo constituyen los denominados «mini-acereras» que en los últimos años han tenido un desarrollo bastante importante en diversos países comunitarios.

Refiriéndose a España, cuando se habla del sector siderúrgico muchas veces tan sólo se tienen en cuenta las tres empresas siderúrgicas integrales (ENSIDESA, Altos Hornos de Vizcaya y Altos Hornos del Mediterráneo), olvidándose una serie de empresas con potencial diverso y que ocupan una parte del mercado. Por lo que respecta a tales empresas no integrales, y según informaciones de UNESID, existen unas cincuenta en nuestro país, cuya característica común es la de partir de la chatarra, como materia prima, para la obtención del acero a través del horno eléctrico de arco. La producción de tales empresas supone más del 30 % de la producción nacional de acero.

Con respecto a la situación relativa de los grupos siderúrgicos comunitarios y españoles, el ranking relativo a las empresas más importantes del mundo occidental en el año 1977 muestra que,

sobre un total de 47 empresas, 18 de ellas pertenecen a los países comunitarios y 2 a España. Las restantes pertenecen a los países siguientes: EE.UU. (10), Japón (7), Canadá (3) y Australia, India, África del Sur, Austria, Brasil, República de Corea y Méjico con una empresa en cada país.

A continuación (Cuadro 3) puede verse la relación de empresas comunitarias y españolas que figuran en el ranking, con el puesto ocupado según su importancia y la producción anual de acero.

CUADRO 3.

Empresas siderúrgicas más importantes en la Comunidad y en España

| * | Nombre de la Sociedad | País | Producción anual 1977 (Mill. Tm.) |
|----|--------------------------------|--------------|-----------------------------------|
| 3 | British Steel | Gran Bretaña | 17,2 |
| 6 | FINSINDER | Italia | 12,9 |
| 9 | August Thyssen Hutte AG | Alemania | 11,5 |
| 16 | USINOR | Francia | 6,8 |
| 21 | ENSIDESA | ESPAÑA | 5,0 |
| 22 | Cockerill (inc. div. francesa) | Bélgica | 4,9 |
| 23 | Hoesch-Werke AG | Alemania | 4,8 |
| 24 | Hoogevens Ilnuiden | Holanda | 4,6 |
| 26 | Klockner-Werke | Alemania | 4,0 |
| 27 | Krupp | Alemania | 3,9 |
| 28 | Mannesman | Alemania | 3,9 |
| 29 | ARBED | Luxemburgo | 3,8 |
| 30 | SACILOR | Francia | 3,8 |
| 31 | Salzgitter | Alemania | 3,7 |
| 39 | SOLLAC | Francia | 2,3 |
| 40 | SIDMAR | Bélgica | 2,3 |
| 41 | Rockling-Burbach | Alemania | 2,2 |
| 44 | Korf Group | Alemania | 2,0 |
| 45 | Altos Hornos de Vizcaya | ESPAÑA | 1,9 |
| 47 | Hainaut-Sambre | Bélgica | 1,8 |

* Lugar ocupado entre los 41 primeras empresas siderúrgicas mundiales. Fuente: UNESID. La industria siderúrgica en 1977.

2.6. Comercio hispano-comunitario

Una detallada información sobre el Comercio hispano-comunitario se ofrece en los Cuadros 4 (exportaciones españolas) y 5 (importaciones españolas). En las mismas se muestra el volumen, en Tm. y en ptas., de los intercambios con cada país integrante de la Comunidad. De igual modo se dan las cifras globales de comercio con los países de la OCDE y el total general. Todos los datos están referidos al año 1977.

El saldo del tonelaje fue favorable a España en 284.628 Tm., no sucediendo lo mismo en su contrapartida monetaria ya que unos ingresos por exportaciones de 26.773 millones de pesetas y unos pagos por importaciones de 36.032 millones de pesetas arroja un déficit de 9.259 millones.

Ello parece indicar que importamos del Mercado Común determinados tipos de productos con un grado más elevado de transformación y, por el contrario, exportamos productos menos elaborados o que son más caros.

Fijándonos en las exportaciones, las dirigidas a la Comunidad representan el 37,6 % en Tm. y el 42,7 % en ptas. de las ventas siderúrgicas españolas. A nivel de países el mayor tonelaje va destinado a Alemania y Francia, pues entre ambos países se concentra el 67,2% de las exportaciones españolas al Mercado Común.

Un dato bastante relevante en la estructura de la exportación siderúrgica total es que un 54,9 % de nuestras ventas van dirigidas a los países de más alto nivel de desarrollo, es decir, a los países de la OCDE, por lo que resulta que cerca de la mitad de las exportaciones van encaminadas a países en vías de desarrollo que constituyen un importante mercado potencial.

En cualquier caso, no debe olvidarse que el comercio internacional de productos siderúrgicos presenta unas características marcadamente coyunturales, dependiendo en cada momento de la oferta y demanda a nivel mundial y de los precios que pueda ofrecer cada país.

Mayor importancia tiene la Comunidad en las compras españolas ya que representan el 66 % de la totalidad en Tm. y el 67 % en ptas. A nivel de países son también Alemania y Francia los

CUADRO 4

Exportaciones siderúrgicas españolas (año 1977)

| | Aceros | | Aceros especiales | | Total | |
|---------------|------------|-------------|-------------------|-------------|------------|-------------|
| | Tm. equiv. | Ptas./miles | Tm. equiv. | Ptas./miles | Tm. equiv. | Ptas./miles |
| Alemania | 455.368 | 7.184.661 | 84.400 | 2.457.375 | 539.768 | 9.642.036 |
| Francia | 335.795 | 5.956.197 | 115.188 | 2.365.432 | 450.983 | 8.321.629 |
| Italia | 142.053 | 2.140.121 | 16.198 | 698.019 | 158.251 | 2.838.140 |
| Holanda | 51.136 | 824.675 | 7.243 | 255.284 | 58.379 | 1.079.959 |
| U.E.B.L. | 61.772 | 1.026.289 | 10.388 | 301.138 | 72.160 | 1.327.427 |
| Reino Unido | 121.166 | 1.970.835 | 33.608 | 773.807 | 154.774 | 2.744.642 |
| Dinamarca | 23.864 | 467.730 | 2.844 | 182.201 | 26.708 | 649.931 |
| Irlanda | 13.355 | 159.579 | 364 | 9.858 | 13.719 | 139.437 |
| Total CECA | 1.204.509 | 19.730.087 | 270.233 | 7.043.144 | 1.474.742 | 26.773.231 |
| Total OCDE | 1.795.328 | 29.054.358 | 359.610 | 9.798.039 | 2.154.938 | 38.852.397 |
| Total GENERAL | 3.518.812 | 51.495.623 | 403.151 | 11.201.088 | 3.921.963 | 62.696.711 |

CUADRO 5

Importaciones siderúrgicas españolas (año 1977)

| | Aceros | | Aceros especiales | | Total | |
|---------------|------------|-------------|-------------------|-------------|------------|-------------|
| | Tm. equiv. | Ptas./miles | Tm. equiv. | Ptas./miles | Tm. equiv. | Ptas./miles |
| Alemania | 355.566 | 8.924.123 | 49.622 | 2.613.685 | 405.188 | 11.537.808 |
| Francia | 263.471 | 8.759.579 | 68.762 | 4.136.350 | 332.233 | 12.895.929 |
| Italia | 102.245 | 2.596.663 | 12.822 | 716.487 | 115.067 | 3.313.150 |
| Holanda | 84.524 | 1.701.631 | 2.446 | 53.263 | 86.970 | 1.754.894 |
| U.E.B.L. | 93.432 | 2.359.692 | 12.639 | 722.327 | 106.071 | 3.082.019 |
| Reino Unido | 115.178 | 2.569.053 | 29.240 | 856.757 | 144.418 | 3.425.810 |
| Dinamarca | 67 | 8.342 | 3 | 560 | 70 | 8.902 |
| Irlanda | 53 | 8.579 | 44 | 5.124 | 97 | 13.883 |
| Total CECA | 1.014.536 | 26.927.662 | 175.578 | 9.104.553 | 1.190.114 | 36.032.216 |
| Total OCDE | 1.300.074 | 36.687.359 | 294.966 | 14.586.054 | 1.595.404 | 51.273.413 |
| Total GENERAL | 1.450.789 | 38.594.256 | 352.753 | 15.098.945 | 1.803.542 | 53.693.201 |

Fuente: UNESID. Información siderúrgica, n.º 2, mayo 1978.

que nos suministran un mayor tonelaje, equivaliendo al 62 % de las compras a la Comunidad.

Una parte muy elevada de las importaciones provienen de países industrializados, representando los países de la OCDE un 88,4 % del total, por lo que tan sólo algo más del 10 % procede de otros países.

Con estas cifras queda clara la importancia del comercio hispano-comunitario de productos siderúrgicos, tanto en términos absolutos como relativos, aunque también es cierto que de entre los países que forman parte de la Comunidad, dos de ellos (Alemania y Francia) son los que tienen la cuota más importante de los intercambios.

2.7. Conclusiones

La integración de la siderurgia española en el marco comunitario supondrá una serie de ventajas e inconvenientes que, lógicamente, deben ser convenientemente valorados por la industria. No obstante, creemos que el mayor peso de los efectos positivos de la integración deben justificar el que ésta se produzca.

Como se ha visto, las actuales circunstancias no son las más indicadas para que la siderurgia española pueda tener una postura de fuerza en las negociaciones, pues además de la crisis en el sector siderúrgico internacional, no puede olvidarse el hecho de que la industria comunitaria ya ha abordado una serie de planes y proyectos de reestructuración para el sector.

Es por ello que, como un primer punto importante para que la integración se produzca en la situación más favorable posible para España, debe procederse a una previa ordenación y reestructuración del sector aprovechando al máximo el plazo de negociación que se establezca, con el fin de mejorar y modernizar la industria en todos aquellos aspectos que le deban permitir competir con la siderurgia europea (desarme arancelario, calidad, productividad, etc.).

Hay dos campos de actuación en los que debería incidirse de forma especial. El primer campo se refiere a las grandes empresas siderúrgicas integrales que deberían dinamizar y potenciar al máximo sus departamentos de comercio exterior con el fin de

adaptarse a las normas que regulan el mercado dentro de la CECA. El segundo campo de actuación es el relativo a la mejora de la dimensión-especialización de las siderurgias no integrales puesto que pueden desarrollar y desempeñar un importante papel si buscan sus óptimos de dimensión y especialización en determinados productos de calidad.

Los principales efectos positivos que representará la integración de la siderurgia española en la comunitaria, podrán concretarse en tres aspectos: aspectos relacionados con el mercado; aspectos de aprovisionamiento de materias primas y beneficios y ayudas que otorga la Comunidad.

a) La importancia del mercado comunitario para la venta de nuestros productos siderúrgicos se ha puesto de manifiesto al analizar los intercambios comerciales. No obstante, la política de restricción de importaciones impuesta por la Comunidad, ha obligado a la firma de un acuerdo por el que, en base a las exportaciones españolas realizadas en 1976, sólo podrán exportarse 900.000 Tm. en 1978, con un margen de penetración de un 6 % para los aceros comunes y de un 4 % para los aceros finos y especiales.

Evidentemente, estos acuerdos significan un gran contratiempo para la siderurgia española que ha de esforzarse en buscar nuevos mercados. Si bien la importancia de los mismos también se ha puesto de manifiesto (recuérdese que casi la mitad de las ventas siderúrgicas van dirigidas a países en vías de desarrollo), los acuerdos que se establezcan entre tales países y la CECA son cada vez más importantes, por lo que es mucho más probable sufrir la competencia de la CECA estando fuera de ella que dentro de ella, puesto que en tal caso se podría participar en los beneficios derivados de los acuerdos globales.

b) El aprovisionamiento de materias primas podrá ser uno de los aspectos en los que las ventajas de la integración española serían importantes.

Los aprovisionamientos de coque y mineral de hierro (para las siderurgias integrales) o la chatarra (para las no integrales) constituyen un problema cada vez más grave para la siderurgia debido a que tanto España como la Comunidad son deficitarias en tales suministros. Las acciones o estrategias futuras de carác-

ter colectivo que, a escala internacional puedan llevarse a cabo, posiblemente serán más eficaces que la búsqueda de soluciones aisladas.

c) Por último, la política industrial comunitaria tiene planteada, como uno de sus grandes objetivos, la ayuda para la necesaria reconversión y reestructuración de los sectores en crisis (siderúrgica, naval y textil). Es en este contexto que existen ya una serie de medidas de apoyo destinadas al sector siderúrgico, medidas de las que España no puede participar, pero que en el supuesto de la integración, la siderurgia española podrá hacer oír su voz y beneficiarse de cualquier tipo de ayudas que la Comunidad adopte.

3. LA INDUSTRIA METALURGICA

3.1. Introducción

La metalurgia transformadora constituye una parte de la industria siderometalúrgica en la que, a partir del hierro y acero (industria básica o siderurgia), se realizan una serie de transformaciones hasta la obtención de productos acabados que pueden ser unos bienes de inversión —una máquina por ejemplo— o un bien de consumo final del tipo de un automóvil o una lámpara de metal. Conviene distinguir, por lo tanto, dos procesos bien diferenciados. La cabecera del sector que constituye la siderurgia propiamente dicha y la industria transformadora que se denomina genéricamente metalurgia. Esta última actividad se suele dividir, a su vez, en fabricación de productos metálicos, construcción de maquinaria no eléctrica, construcción de maquinaria y aparatos eléctricos, electrónica y fabricación de material de transporte.

En cada una de estas agrupaciones se incluye una serie de sectores con problemáticas y circunstancias muy diversas, por lo que resulta difícil, a pesar de la necesaria concreción del presente informe, hablar en términos demasiado generales por el peligro de desvirtuar la situación real de cada uno de ellos. En cualquier caso, y siempre que ello sea posible, en el desarrollo de esta parte del informe correspondiente a la metalurgia trans-

formadora, vamos a mantener las grandes agrupaciones mencionadas.

Esta II Parte se estructura en tres apartados claramente diferenciados. En el primero de ellos se hace una descripción de los principales rasgos que caracterizan al sector metalúrgico español y comunitario (peso de cada agrupación en la estructura de la metalurgia; productos incluidos en cada una de ellas; desarrollo tecnológico; grado de concentración existente en la producción; principales empresas, etc.). En el segundo se analiza el comercio hispanocomunitario desde el punto de vista de los intercambios comerciales, grado de protección arancelaria y resultados del Acuerdo Preferencial firmado en el año 1970. Finalmente, el último apartado resume la situación descrita en los anteriores, con el fin de extraer algunas conclusiones a la vista de la integración española en la Comunidad Económica Europea.

3.2. Breve descripción del sector metalúrgico español y comunitario

3.2.1. *Productos metálicos*

El peso que representan los distintos sectores incluidos en la agrupación de productos metálicos en la metalurgia española, es del orden del 19 %, siendo algo superior al de los países de la Comunidad (16-18 %). La importancia de dicha agrupación en España es considerable pues por su peso relativo ocupa el segundo lugar de entre las grandes agrupaciones metalúrgicas establecidas.

Los productos incluidos en la misma son muy diversos (estructuras metálicas; recipientes metálicos; tornillería; artículos menaje; instalaciones sanitarias y de calefacción central; herramientas para máquinas; hilos, cables y enrejados; artículos de ferretería; cuchillería y cubertería; lámparas de metal...), aunque algunos de ellos destacan por su mayor importancia. Concretamente son los recipientes metálicos y las estructuras metálicas en los países comunitarios, siendo también estos dos sectores junto con los artículos de menaje e hilos, cables y enrejados, los de mayor peso en España.

La tecnología de estos sectores debe ser considerada como convencional, con la excepción de algún sector muy concreto como pueden ser las herramientas para máquinas en las que, para algún tipo de ellas, se requiere una tecnología de mayor complejidad.

De los diversos sectores incluidos en la agrupación de productos metálicos, tan sólo en los recipientes se da de una forma acentuada una situación de control de la producción a nivel internacional. En el sector de herramientas para máquinas existen marcas de prestigio internacional coexistiendo con empresas distribuidas en todos los países. Así, y con independencia de estas excepciones, el denominador común es la existencia de productores nacionales en todos los países.

Dentro de los recipientes metálicos el mayor control internacional es ejercido en la producción de bidones. Aparte de la presencia de empresas americanas, a nivel comunitario destaca la empresa holandesa Van Leer que ocupa una parte destacada del mercado de estos productos. También debe tenerse en cuenta la existencia de empresas importantes situadas en diversos países que son frecuentemente subsidiarios de grandes compañías petrolíferas a las que les suministran los bidones.

En envases pequeños se da una situación de predominio por parte de algunas empresas, entre las que destaca la francesa Carnaud.

La situación relativa a España no varía sustancialmente de la del contexto comunitario. No se dan sectores con una dependencia tecnológica elevada, predominando aquellos que disponen de una tecnología autónoma. Una cierta dependencia tecnológica puede encontrarse en los sectores de instalaciones sanitarias y de calefacción central y en hilos, cables y enrejados.

La mayor participación de capital extranjero se da en empresas de recipientes metálicos, correspondiendo por lo general a empresas americanas (Rheem Manufacturing Co., American Can y Metal Box). No obstante, la presencia de la multinacional francesa Carnaud en España es importante, participando en el capital de una empresa del sector a la vez que dispone de una planta en Galicia con el nombre de Carnaud España, S. A. en la que su participación en el capital es mayoritaria.

Por lo demás, una cierta participación de capital extranjero

se da en empresas con escaso control productivo y tecnológico a nivel internacional. (Con excepción de los recipientes metálicos y algún tipo de herramienta para máquinas.) Lo más característico es la existencia de empresas con mayoría de capital autóctono en cada uno de los países y sectores, disponiendo, a su vez, de una tecnología propia.

3.2.2. *Maquinaria no eléctrica*

Los sectores incluidos en la agrupación de maquinaria no eléctrica alcanzan una gran importancia en la estructura industrial de los distintos países industrializados. Su participación en el conjunto de la metalurgia transformadora de los países de la CEE se sitúa en torno al 20 %, siendo el peso de los mismos, en España, inferior a dicha media, estimándose del orden del 16 %.

La diversidad de sectores es muy grande, siendo aquellos que adquieren mayor relevancia, por su presencia en la estructura de la producción metalúrgica en los países de la Comunidad, aquellos bienes de equipo destinados a usos muy genéricos o bien aquellos destinados a sectores específicos tradicionalmente importantes. Entre los primeros destacan el equipo de manutención, bombas y compresores, motores de combustión interna, maquinaria y aparatos para producir frío y calor, calderas, turbinas y aparellaje de vapor y rodamientos. Entre los segundos pueden mencionarse la maquinaria para construcción y obras públicas, máquinas-herramientas y maquinaria textil. Junto a ellos, existen otra serie de sectores que, por lo general, tienen un peso inferior como la maquinaria agrícola, maquinaria para el plástico y la madera, maquinaria para el papel, etc.

Evidentemente, a nivel de cada país pueden encontrarse sectores con una importancia superior a la media, ya sea por una especialización en aquel determinado sector o bien por el hecho de la presencia destacada de alguna gran empresa que mediante una política de exportación agresiva logre para dicho país un peso relativo destacado del sector de que se trate.

La presencia de los sectores mencionados que se da, por regla general, en los países de la CEE, no se corresponde exactamente con la situación española. Hay una serie de sectores cuyo

peso es más destacado que en los países comunitarios como las máquinas de coser, máquinas de escribir, maquinaria textil, maquinaria para alimentación, máquinas-herramientas por deformación, motores de combustión interna y equipo de manutención. Por el contrario, otros sectores con una presencia destacada en la estructura industrial comunitaria adquieren una importancia bastante inferior en España; entre ellos podemos citar las turbinas de gas, calderas, turbinas y aparellaje de vapor, maquinaria para artes gráficas, maquinaria para la industria del papel y maquinaria para plástico y madera.

Resulta un tanto complejo el poder cualificar el nivel tecnológico de la gran diversidad de sectores integrantes de la agrupación de maquinaria no eléctrica, aunque sí pueden distinguirse algunas características.

Por lo general, la gran mayoría de sectores pueden calificarse como de tecnología convencional, es decir, que en los mismos no se han producido innovaciones de trascendental importancia para el sector. Ello es totalmente independiente de que tal tecnología no presente sus dificultades y complejidades para poder estar al alcance de cualquier empresa.

Por lo general, los cambios experimentados no han afectado, en su esencia, ni al proceso de producción ni al producto en sí sino que han introducido una serie de mejoras. A nivel del producto lo que ha sucedido en muchos sectores ha sido la incorporación de nuevos elementos, por ejemplo automatismos que permiten un mayor perfeccionamiento y sofisticación del mismo, pero que no lo han hecho variar esencialmente. Recordemos, por ejemplo, la introducción del control numérico en las máquinas-herramientas.

Ello no es óbice para que en determinados sectores sí pueda hablarse de innovaciones tecnológicas introducidas en todos o parte de sus productos. Por lo general, tales innovaciones coinciden con aquellos sectores de bienes de equipo destinados a usos muy genéricos. El caso más evidente es el de las turbinas de gas que constituye uno de los sectores de mayor complejidad y mayores avances en el campo tecnológico. Otros sectores en los que se ha ido incorporando una tecnología avanzada y que han experimentado mutaciones sensibles en los últimos años son, por

ejemplo, los del equipo de mantenimiento, maquinaria para la construcción y obras públicas y maquinaria para producir frío y calor.

En España, la presencia y desarrollo de una tecnología autóctona en la agrupación de maquinaria no eléctrica es muy escasa. En una gran mayoría de sectores la norma general es que las empresas trabajen bajo cesión de licencias extranjeras, aunque evidentemente hay excepciones que son muy destacables en determinados sectores como en los de máquinas-herramientas, maquinaria textil, maquinaria para la alimentación o máquinas de coser.

La presencia de grandes plantas y empresas multinacionales se da con distintas situaciones de predominio según los diversos sectores. La actuación de tales empresas puede adoptar todo tipo de fórmulas como la participación en el capital, cesión de licencias, presencia activa en el país a través de plantas propias de producción, o fórmulas mixtas.

En líneas generales puede diferenciarse tal forma de actuación según se trate de bienes de equipo destinados a usos genéricos o de bienes destinados a sectores que producen para usos específicos. En el primer caso las grandes empresas acostumbran a actuar bien mediante exportaciones desde sus países de origen o bien mediante la presencia activa a través de plantas propias en los distintos países. En el segundo caso, una forma común de actuación es la cesión de licencias, la participación en el capital de las empresas de cada país, o fórmulas mixtas.

Vamos a diferenciar la situación de los distintos sectores desde el punto de vista de la realidad española, pues ello nos va a permitir, posteriormente, extraer conclusiones acerca del futuro de los mismos ante la integración española a la Comunidad.

Hay tres sectores en los que la presencia de empresas extranjeras con importante predominio en el sector es muy elevada: rodamientos, máquinas de escribir y tractores. En el primero de ellos, las grandes empresas multinacionales acostumbran a actuar directamente en los distintos países (la sueca SKF, la alemana FAG, etc.), siendo ésta la situación española, en la que tales grandes empresas controlan prácticamente la totalidad de la producción

En cuanto a las máquinas de escribir, existen empresas importantes que actúan desde sus países de origen (Hermes, Facit,

Triumph-Adler...), junto con dos grupos multinacionales —IBM y Olivetti—, el segundo de los cuales tiene una activa presencia en España a través de su filial Hispano Olivetti que mediante su fábrica de Barcelona está especializada en máquinas portátiles.

La construcción de tractores, sector muy concentrado a escala internacional se realiza en España en factorías que tienen un elevado porcentaje de participación de capital extranjero.

En el extremo opuesto, es decir, reducida o nula presencia de empresas extranjeras, se encuentran los sectores de máquinas-herramientas, maquinaria textil, maquinaria para el plástico y madera y maquinaria para artes gráficas.

Se da el caso de los sectores de maquinaria para producir frío y calor, maquinaria agrícola y máquinas de coser en los que, a nivel internacional, existe una fuerte concentración de la oferta en unas pocas empresas que suelen actuar mediante el establecimiento de filiales, pero que en España no han alcanzado un predominio tan importante como en otros países.

En la maquinaria para producir frío y calor la forma de actuación llevada a cabo por los grupos multinacionales ha sido el de un control mediante la cesión de licencias, si bien alguno de ellos tiene ya una presencia activa en el país (Linde, Carrier y York...). La actuación en el sector de maquinaria agrícola se caracteriza por la presencia de alguna empresa multinacional (J. Deere), la distribución directa (International Harvester) y la fabricación bajo licencia. En cuanto a las máquinas de coser, se da una participación de capital en dos de las cinco empresas del sector, Singer y Wertheim, no obstante, en los tres restantes (Alfa, Sigma y Freire) el capital es nacional.

En resumen, se trata de una agrupación que engloba una gran variedad y diversidad de productos que pueden clasificarse como bienes de equipo destinados a usos muy genéricos o bienes destinados a sectores específicos.

La mayoría de los sectores tienen una tecnología convencional aunque hay excepciones. Los cambios tecnológicos producidos han sido debidos, por lo general, a la incorporación de nuevos elementos que permiten un mayor perfeccionamiento y sofisticación.

La presencia de grandes plantas y empresas multinacionales se da con distintas situaciones de predominio según los sectores.

Su forma de actuación puede ser muy diversa, desde la presencia de plantas de producción propia en los distintos países, hasta la cesión de tecnología o participación en el capital. No obstante, mientras en la maquinaria de carácter genérico la presencia de empresas multinacionales constituye una característica bastante común, en la maquinaria para usos específicos (máquinas herramientas, maquinaria textil...) la situación más común corresponde a empresas especializadas que actúan no a través de multinacionales sino desde los países de origen.

3.2.3. *Maquinaria y aparatos eléctricos*

En la composición de la metalurgia transformadora, el peso de los sectores incluidos en la agrupación de maquinaria y aparatos eléctricos, es bastante similar tanto en los países de la Comunidad como en España. Esta presencia puede establecerse en torno al 15-17 %, existiendo alguna excepción como puede ser el caso de Alemania en donde tales sectores alcanzan un peso superior por la propia especialización del país, y la presencia en el mismo de una serie de empresas multinacionales que controlan buena parte del mercado internacional de algunos productos.

Básicamente, los sectores incluidos en tal agrupación engloban productos muy diversos que van desde los motores y transformadores eléctricos, hilos y cables con aislante, aparellaje eléctrico, y otro material para la distribución de energía eléctrica, hasta sectores que podríamos denominar como bienes intermedios —equipo eléctrico del automóvil, aparatos eléctricos de medida y control, pilas y acumuladores— u otro tipo de sectores de bienes de consumo final como los electrodomésticos blancos o las lámparas eléctricas.

De esta serie de sectores, hay dos que comúnmente forman parte, en la gran mayoría de países comunitarios, de la estructura productiva de su metalurgia transformadora (electrodomésticos blancos y motores y transformadores eléctricos), encontrándose otros dos que acostumbra a tener una presencia destacada en alguno de ellos (hilos y cables con aislante y aparellaje eléctrico).

Comparando dicha situación con la existente en España puede

señalarse una presencia más acusada en los sectores de electrodomésticos blancos y otros material para la distribución de energía eléctrica, destacando también, aunque de forma menos relevante respecto a los países comunitarios, la presencia de sectores de equipo eléctrico para el automóvil y lámparas eléctricas. En definitiva, el rasgo más diferencial de la situación española respecto a la comunitaria es la menor presencia de sectores propios de bienes de equipo (motores y transformadores eléctricos, aparellaje eléctrico...) con un peso específico destacado.

La tecnología utilizada en estos sectores debe ser considerada, por lo general, convencional, es decir, que no se han producido innovaciones tecnológicas que afectan sustancialmente ni a los procesos de fabricación ni al producto fabricado.

El sector de hilos y cables con aislante es quizá el único en el que se ha introducido una tecnología más avanzada en ciertos aspectos debido a las normas muy complejas y estrictas en el campo de la alta tensión. En los demás sectores se han producido mejoras sin que ello represente innovaciones tecnológicas que puedan significar una profunda transformación del sector.

Por lo general, los cambios introducidos responden a unas necesidades en la concreta utilización del producto, necesidades que son consecuencia de la demanda del sector a que van destinados. Por ejemplo, en el sector de aparellaje eléctrico se producen cambios en los productos debido al aumento de tensión en la energía distribuida; en el sector de motores y transformadores eléctricos se tiende a una sustitución de algunos materiales por otros más livianos con el fin de conseguir altos rendimientos en relación al peso y al valor; el sector de equipo eléctrico del automóvil va estrechamente ligado a la industria principal, siendo la tendencia actual la incorporación cada vez más creciente de la electrónica, etc.

A pesar de que, como acabamos de decir, todos los sectores incluidos en la agrupación de maquinaria y aparatos eléctricos tienen un nivel tecnológico calificado como convencional, la situación española en la fabricación de esta serie de productos es de una elevada dependencia tecnológica del exterior, dependencia de la que quizá tan sólo pueda excluirse, en cierto modo el sector de electrodomésticos blancos.

Esta es la característica diferencial más importante de las agrupaciones de maquinaria no eléctrica y maquinaria eléctrica. En tanto en aquélla el grado de dependencia tecnológica era relativo, dependiendo de los sectores, en ésta se da un control muy elevado prácticamente en la totalidad de los mismos.

A nivel internacional pueden destacarse cinco sectores, en los que se da un elevado grado de concentración y control de la producción por parte de pocas empresas. Dichos sectores, junto con las principales empresas europeas que ejercen este control son los siguientes: motores y transformadores eléctricos (General Electric Company, Siemens, AEG-Telefunken, CGE, Brown Boveri, Asea); electrodomésticos blancos (Philips, AEG, Zanussi); equipo eléctrico para automóvil (Marelli, Dusselier, Lucas, Bosch); pilas y acumuladores (Wonder, Mazda, Zeclanché); lámparas eléctricas (Philips, Osram, Mazda).

En los tres sectores restantes, existen algunas empresas que ejercen un predominio en el contexto internacional, pero coexistiendo con empresas autóctonas que, en cada país, pueden tener gran importancia. Tales sectores son: hilos y cables aislados (Pirelli, BICG, General Electric, AEG); aparellaje eléctrico (Brusch-Jaeger, Brown Boveri); aparatos de medida y control (Siemens, AEG).

Describiremos, ahora, la situación relativa de España, clasificando los sectores según el distinto predominio que se da en los mismos por parte de las grandes empresas multinacionales.

Existen tres sectores en los que el predominio de las empresas multinacionales es elevado realizando un porcentaje muy considerable de la producción nacional. Concretamente nos referimos a los sectores de motores y transformadores eléctricos, hilos y cables con aislante y lámpara eléctricas.

En el primero de ellos, la presencia de las principales empresas multinacionales es muy acusada (General Electric, AEG, Siemens...). En el sector de hilos y cables con aislante, aparte de la presencia de alguno de los grandes líderes mundiales (Pirelli, General Cable...) existe otra serie de empresas (Conductores Eléctricos Roqué, Aismalíbar, etc.) que cuentan con participación mayoritaria en el capital por parte de las multinacionales del sector. En cuanto al sector de lámparas eléctricas, el predominio de

capital extranjero y la concentración de la producción en unas pocas empresas es su característica más importante. (Lámparas Eléctricas Z, Metal Mazda, Osram).

En sectores como aparellaje eléctrico, electrodomésticos y pilas y acumuladores, la situación varía de la descrita en los casos anteriores. El predominio de empresas extranjeras en el sector de aparellaje es relativo, pues junto a la existencia de los grupos multinacionales, hay una serie de empresas nacionales (Isodel Sprecher, Metron, Agut, Crady, BJC) en las que la participación de capital extranjero es muy variable. En el sector de los electrodomésticos, a pesar de que algunas de las empresas (Philips, Zanussi...) se hallan presentes en España, existe una serie de empresas nacionales (Corberó, Crolls, Fagor, etc.) cuya producción es muy considerable en el conjunto del sector. Un porcentaje muy elevado de la producción nacional de pilas y acumuladores es llevado a cabo por la empresa S.E. del Acumulador Tudor.

Hemos dejado para el final dos sectores: los aparatos eléctricos de medida y control y el equipo eléctrico para automóviles. El primero de ellos debido a que las grandes empresas del sector fabrican algunos tipos de productos en España, si bien una gran parte de su producción es importada, y junto a ellos coexisten diversas empresas españolas especializadas. El sector de equipo eléctrico para automóvil que hasta hace poco contaba con una empresa con mayoría de capital español y situada entre las más importantes de Europa, ha cambiado de signo al haber caído en la órbita de una de las empresas líderes del sector a nivel internacional.

En resumen, la agrupación de maquinaria y aparatos eléctricos incluye una serie de sectores que pueden clasificarse como bienes de equipo (motores y transformadores...), bienes intermedios (equipo eléctrico del automóvil...) o bienes de consumo final (electrodomésticos blancos...).

La tecnología utilizada debe ser considerada, por lo general, convencional. Los principales cambios introducidos responden a unas necesidades que son consecuencia de la demanda del sector a que van destinados los diversos productos. El control tecnológico, en España, se da en la práctica totalidad de los sectores.

En la gran mayoría de los sectores se da un elevado grado de

control internacional de la producción, en otros (hilos y cables aislados, aparellaje eléctrico y aparatos eléctricos de medida y control) coexisten las grandes empresas internacionales con otras autóctonas en los distintos países.

La situación relativa a España difiere un poco de la internacional. Los tres sectores en los que la mayor parte de la producción se realiza por grupos multinacionales son los motores y transformadores eléctricos, hilos y cables con aislante y lámparas eléctricas. En los demás, junto a las empresas multinacionales hay diversas empresas del país.

3.2.4. *Electrónica*

La electrónica es, dentro de las grandes actividades en que se ha dividido la metalurgia transformadora, la agrupación cuyo peso resulta más variable en el conjunto de la metalurgia de los distintos países. El hecho de que se trate de sectores de alta tecnología incide en que, por lo general, su mayor peso se manifieste en los países de elevado nivel de desarrollo. Por ejemplo, en los EE.UU. alcanza un 20 % del valor total de la metalurgia y en Japón su peso (23 %) es todavía superior.

En los países de la Comunidad se manifiesta una clara oscilación en su importancia según el país de que se trate, siendo algo superior al 10 % en Alemania y superior al 13 % en Francia. En España el peso de tales sectores acostumbra a ser inferior al que se alcanza en los países comunitarios, pudiendo estimarse en torno a un 10 %.

Los diversos sectores que forman parte de la agrupación de la electrónica se pueden clasificar en cuatro grandes grupos: componentes electrónicos, electrónica profesional, calculadoras y ordenadores y electrónica de gran público. Dentro del sector de la electrónica profesional se incluyen los instrumentos científicos de óptica y control, equipo de telecomunicaciones y aparatos de electromedicina. El sector de electrónica de gran público comprende los aparatos de radio, aparatos de TV y aparatos para la reproducción del sonido.

Como característica común de los países comunitarios puede decirse que la mayor importancia, por su peso relativo, correspon-

de a dos de estos grupos (componentes electrónicos y calculadoras y ordenadores) junto a los sectores de instrumentos científicos y equipos de telecomunicación.

La situación de España difiere considerablemente de la de aquellos países. Tan sólo en la fabricación de televisores se da una importancia superior a la media de los países comunitarios, teniendo los restantes sectores un peso relativo inferior y siendo particularmente destacable la escasa presencia que se da en los sectores de calculadoras y ordenadores, aparatos de electromedicina e instrumentos científicos.

Contemplando la situación tecnológica de los diversos sectores que forman parte de la metalurgia transformadora, es al referirnos a los incluidos en la agrupación de la electrónica donde se encuentran la mayoría de los que incorporan tecnología avanzada. Se trata de sectores que se han visto sometidos a un proceso de renovación notable y que suponen o han supuesto en pocos años, innovaciones muy importantes dentro de la metalurgia.

La peculiaridad principal se basa, no en conocer la tecnología existente en un determinado momento, sino en disponer del «know-how» suficiente para poder seguir el ritmo de los rápidos cambios tecnológicos que continuamente se producen. Se trata, en definitiva, de ser capaces de desarrollar una tecnología con un elevado nivel de sofisticación y con avances continuos.

Aparte de la tecnología avanzada que de por sí tienen la mayor parte de los sectores de la electrónica, no debe olvidarse su efecto multiplicador. Es decir, el hecho de que la electrónica se encuentra incorporada, cada vez con más acusada presencia, en una gran mayoría de los restantes sectores de la metalurgia, siendo el factor fundamental de su evolución tecnológica en muchos de ellos.

El contexto internacional se caracteriza por la existencia de una situación de predominio por parte de un escaso número de empresas, tanto a nivel de tecnología como de producción, con la excepción de los sectores de la electrónica de gran público en donde junto a los grandes grupos multinacionales coexisten empresas autóctonas de cada país.

El sector de componentes electrónicos es de una importancia fundamental pues se trata de una industria que constituye la base

de toda la electrónica. La concentración se puede considerar a nivel de países ocupando el primer lugar EE.UU. seguido de Japón y luego Francia, Gran Bretaña y Alemania. Entre las grandes empresas europeas pueden citarse a Philips, Siemens, Sescosem, AEG, Telefunken, etc.

En España se da una presencia de los grandes grupos multinacionales en la fabricación de componentes relacionada con el material de gran público, pues en otros renglones la actividad productiva nacional es muy escasa. No obstante, cabe mencionar el caso peculiar de algunas empresas españolas que en el campo de los componentes electrónicos, principalmente pasivos, han logrado elevados grados de desarrollo y penetración en mercados extranjeros.

El sector de calculadoras y ordenadoras es uno en los que resulta más manifiesto el control existente por parte de muy pocas empresas. Junto a las tradicionales multinacionales americanas y japonesas, hay una serie de grupos europeos que, en los últimos años, han experimentado continuos cambios en la composición de su capital con el fin de crear empresas capaces de hacer frente al tradicional predominio de los EE.UU. y Japón. La situación española se caracteriza por la inexistencia, prácticamente, de producción nacional con escasas excepciones.

Una característica común de aquellos sectores que forman parte de la electrónica profesional es la de que muchos de sus productos constituyen líneas de fabricación de grandes empresas multinacionales dedicadas a actividades eléctricas y electrónicas en general, coexistiendo, junto a ellas, una serie de empresas muy especializadas en determinados renglones de actividad. Entre los principales grupos europeos se encuentran las empresas Siemens, AEG-Telefunken, Adelphi, etc., en Alemania; English Electric, Elliot, Ferranti y Plessey en Gran Bretaña; Thomson-CSF en Francia y Philips en Holanda.

En España, la fabricación de tal tipo de productos es muy reducida, cubriéndose la mayor parte de necesidades de consumo interno con importaciones. No obstante, la mayor producción se alcanza en el sector de equipo de telecomunicación a través de unas pocas empresas en su mayoría pertenecientes a la órbita de la multinacional americana ITT. En el sector de instrumentos

científicos y de control, además de la presencia de algunas empresas españolas que actúan fundamentalmente en el campo del control, lo más esencial es el predominio de las importaciones. Situación bastante similar se da en el sector de electromedicina, donde la producción nacional es muy reducida.

El último de los grupos en que se ha dividido la agrupación de electrónica es el correspondiente al material de gran público. Se trata de una serie de sectores en los que la tecnología se encuentra más al alcance de muchas empresas, puesto que en definitiva se trata de una serie de productos de consumo final en los que lo importante es el componente electrónico que llevan incorporado. Debido a esta circunstancia, junto a grandes multinacionales (Grundig, Philips Thomson, Saba... entre algunas de las más importantes europeas), en cada país existen fabricantes nacionales. La situación española es la de un relativo predominio exterior, con una presencia cada vez más importante de grupos multinacionales.

En resumen, la importancia de la agrupación de la electrónica varía bastante en la estructura de la producción metalúrgica de los distintos países. Sus diversas producciones se pueden clasificar en cuatro grandes grupos: componentes electrónicos, electrónica profesional, calculadoras y ordenadores y electrónica de gran público.

La mayoría de los sectores metalúrgicos que incorporan tecnología más avanzada se encuentran en esta agrupación: los rápidos cambios tecnológicos que se producen hacen que lo importante no sea que se disponga en un determinado momento de la tecnología existente, sino que se disponga del «know-how» suficiente para poder seguir la evolución tecnológica.

Un rasgo fundamental de la agrupación en el contexto internacional y en España, es la situación de predominio por parte de un escaso número de empresas, tanto a nivel de tecnología como de producción, con la excepción de los sectores de la electrónica de gran público en donde no es tan intenso dicho predominio.

3.2.5. *Material de transporte*

Esta agrupación constituye una de las bases fundamentales sobre las que se ha venido apoyando el desarrollo de la metalurgia transformadora en los últimos años. Debe tenerse en cuenta que su desarrollo tiene una serie de efectos de encadenamiento en muchos de los sectores que constituyen la metalurgia transformadora, por lo que su incidencia no puede aislarse de tales efectos multiplicadores para el desarrollo general de la industria.

Por lo general, el peso del material de transporte representa en los distintos países de la Comunidad entre el 25 % y el 35 % del valor de la producción metalúrgica. En España, la situación es de mayor predominio, siendo del orden del 37 % el peso de dicha agrupación, lo que la sitúa en un primer puesto y con acusada diferencia de las restantes grandes actividades metalúrgicas.

Los sectores incluidos en la agrupación de material de transporte son: automóviles de turismo, vehículos industriales, construcción aeronáutica, construcción naval, material ferroviario, bicicletas y motocicletas. Como es lógico, no todos estos renglones de actividad se desarrollan con igual importancia en cada uno de los países, aunque sí puede generalizarse a nivel comunitario una presencia más destacada de los automóviles de turismo, vehículos industriales y construcción aeronáutica.

En España, dado el mayor peso que tal agrupación tiene con relación a la media de los países comunitarios, todos los sectores tienen un peso específico bastante superior, con excepción de la construcción aeronáutica en cuyo renglón de actividad el nivel productivo español es bastante reducido.

Desde el punto de vista tecnológico la construcción aeronáutica constituye uno de los sectores metalúrgicos con una tecnología más desarrollada, tanto desde el punto de vista del proceso como del producto. Además su incidencia sobre la investigación y tecnología de la industria en general es muy elevada. Con algunos aspectos particularmente avanzados a nivel tecnológico deben contemplarse los sectores de vehículos industriales (avances en el equipo propulsor, desarrollo del motor doble...), construcción naval (sistemas de propulsión, nuevos tipos de buques, cambios en el proceso de producción...) y material ferroviario (desarro-

llo de trenes de alta velocidad...). Los restantes sectores pueden ser calificados de tecnología convencional.

La presencia de grupos multinacionales en los distintos sectores españoles es muy destacada en automóviles de turismo, algo inferior en vehículos industriales y construcción aeronáutica y muy escasa en los restantes sectores. Esta situación coincide prácticamente con la existente desde el punto de vista del control tecnológico, con excepción del material ferroviario, sector autónomo desde el punto de vista del capital, pero muy dependiente desde el punto de vista técnico.

En el sector de vehículos, todas las empresas españolas de automóviles pertenecen a grupos multinacionales extranjeros (Fiat, Ford, Chrysler, Renault y Citroën). En cuanto a los vehículos industriales, aparte del grupo nacional constituido por ENASA, que tiene un peso considerable en el mercado nacional y el grupo de Motor Ibérica, las restantes empresas giran también en la órbita de los grupos multinacionales (Chrysler, Citroën, Daimler-Benz, Volkswagen, etc.).

La situación en el sector de las motocicletas corresponde, por el momento, a un claro predominio de empresas nacionales. Las principales empresas fabricantes de motocicletas son: Cía. Española de Motores (Bultaco), Permanyer (Montesa), Mototrans (Ducati), Nacional Motor (Derbi). Junto a ellos existen diversos fabricantes de ciclomotores. Entre los países de la Comunidad los más importantes productores son Francia, destacando por su elevada producción de ciclomotores e Italia, por su producción en motocicletas. Interesa señalar, tanto a nivel comunitario como a nivel español, la extraordinaria presión de todo tipo que están ejerciendo los grandes fabricantes japoneses (Honda, Kawasaki, Suzuki y Yamaha) para colocar sus productos en los distintos mercados.

El sector de construcción naval es un sector en el que no puede hablarse de situación de control a escala internacional. Más bien debe hablarse de algunos países que predominan por la capacidad de sus astilleros, aunque junto a ellos hay empresas nacionales en numerosos países. Entre los de la Comunidad pueden destacarse Alemania, Gran Bretaña y Holanda.

La posición española es muy destacada con el contexto inter-

nacional tratándose de un sector autóctono en el que sobresalen las empresas Astilleros Españoles, S. A., Empresa Nacional Bazán, S. A., Astano, etc. La evolución futura del sector es difícil de prever debido a la grave crisis por la que atraviesa a nivel mundial, por lo que en todos los países se están aplicando medidas para su reestructuración, de forma similar a lo que ocurre en la industria siderurgia.

Tal como hemos dicho anteriormente, el sector de material ferroviario se caracteriza en España por ser autóctono desde el punto de vista económico, exceptuando la participación de capital extranjero en alguna de las empresas del sector. Por el contrario, la dependencia tecnológica de las grandes empresas internacionales es muy elevada. Tales empresas, por lo general, están dedicadas a la fabricación de bienes de equipo entre los que se incluye como una de sus líneas de producción el material ferroviario.

En España, el peso del sector de la Construcción aeronáutica es bastante reducido, siendo la empresa Construcciones Aeronáuticas, S. A. la primera del país. La concentración existente en el sector a escala internacional es muy elevada, tanto en lo que se refiere al control de la producción como de la tecnología, destacando entre los principales grupos de los países comunitarios las empresas British Aircraft Co., Rolls Royce, Snias, Dassault, VFW-Fokker, etc.

En resumen, agrupación de importancia considerable en todos los países, correspondiéndole el mayor peso relativo en el conjunto de la metalurgia. En España dicho peso todavía es más acentuado que en los países comunitarios.

El sector de construcción aeronáutica es el que tiene una tecnología más desarrollada. Los sectores de vehículos industriales, construcción naval y material ferroviario pueden calificarse de tecnología parcialmente avanzada y los restantes (automóviles de turismo, motocicletas y bicicletas) de tecnología convencional.

La presencia de empresas multinacionales en España es muy destacada en el sector de automóviles de turismo, algo inferior en vehículos industriales y construcción aeronáutica y muy escasa en los restantes sectores.

3.3. Comercio hispano-comunitario

3.3.1. Intercambios comerciales

No cabe ninguna duda de que la Comunidad es un importante mercado para los productos españoles, no tan sólo en lo referente a los productos metalúrgicos, sino para la industria en general. En este apartado, después de conocer la evolución sectorial metalúrgica del comercio español con la CEE, desglosaremos tales intercambios comerciales para el año 1977 con el fin de saber cuáles son los capítulos arancelarios que mayor importancia alcanzaron en los mismos. Posteriormente se analizará de forma breve el nivel de protección arancelaria existente a nivel español y comunitario, para finalizar con los resultados obtenidos tras la firma del Acuerdo de 1970.

La evolución del comercio español con la CEE expresado en tasas medias de crecimiento, entre los años 1965-1977, para las principales agrupaciones que constituyen la metalurgia transformadora, se expresa en la tabla adjunta (ver Cuadro 6).

CUADRO 6

Evolución sectorial del comercio metalúrgico español con la CEE (términos reales)

| | Tasa media Δ importaciones (1965-1977) | Tasa media Δ export. (1965-1977) |
|--|---|---|
| Productos metálicos | 11,05 | 23,10 |
| Maquinaria no eléctrica | 16,40 | 26,14 |
| Maquinaria eléctrica | 22,30 | 36,76 |
| Material de transporte | 23,30 | 57,10 |
| Ind. fabriles diversas (muebles metálicos, intr. precisión y óptica) | 19,10 | 50,30 |

Fuente: Economía Industrial. «Integración en la CEE: el Impacto sectorial sobre la industria española». — Madrid, n.º 180, diciembre 1978.

En todos los sectores, la tasa media de incremento de las exportaciones, en el período considerado, es superior a la tasa relativa a las importaciones. No obstante, de cara al futuro, debe tenerse en cuenta que la presencia de subsectores que tienen una gran importancia en la exportación de la maquinaria no eléctrica y de la maquinaria eléctrica no se encuentran en una situación de la que pueda desprenderse que van a continuar esta tendencia ante las nuevas circunstancias.¹ Por el contrario, es en los otros sectores donde la competitividad española puede ser más elevada y lograr unas cuotas de penetración considerables en los mercados exteriores, aunque precisamente son estos mismos sectores donde la competencia de países en vías de desarrollo es más acusada.

En el año 1977, las importaciones procedentes de la Comunidad representaron el 63 % de las importaciones totales españolas de transformados metálicos y prácticamente la mitad de las ventas españolas se dirigieron a la CEE (ver Cuadro 7).

Fijándonos en la estructura de las importaciones, la mitad de las mismas corresponden al cap. 84 (calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), siguiéndole por su importancia el cap. 85 (máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados a usos electrotécnicos) que representa el 19,1 % y el cap. 87 (vehículos automóviles, tractores, velocípedos y otros vehículos terrestres) que representan el 14,7 %.

De los once capítulos arancelarios en la tabla, en seis de ellos las importaciones procedentes de la Comunidad equivalen a más de la mitad de las totales, correspondiendo, por lo general, a aquellos capítulos de mayor importancia por su volumen. Especialmente destacable son las compras españolas a la Comunidad referentes al capítulo 87, puesto que los mismos alcanzan el 80,3 % de la totalidad.

Si analizamos ahora los rasgos más sobresalientes en la estructura de las exportaciones españolas a la CEE podemos constatar como la mitad de ellos pertenecen al capítulo 87, seguido

1. La industria española ante la CEE: Análisis del impacto comercial y de la capacidad competitiva desde la perspectiva del desarme arancelario. Estudio realizado por ESADE. Puede verse un resumen en «Libre Empresa» n.º 7 mayo-agosto 78).

CUADRO 7

Comercio hispano-comunitario de transformados metálicos. Año 1977. (En miles de pesetas)

| Cap. | IMPORTACIONES | | | EXPORTACIONES | | | | |
|-------|-----------------------|-------|-------------------|----------------------------|----------------------|-------|-----------------|---------------------------|
| | Procedentes de la CEE | % | Importac. totales | % procedentes CEE/ totales | Con destino a la CEE | % | Export. totales | % destinadas CEE/ totales |
| 82 | 2.488.898 | 1,3 | 4.061.240 | 61,3 | 3.495.139 | 3,3 | 7.937.016 | 44,0 |
| 83 | 2.395.599 | 1,2 | 3.109.245 | 77,0 | 2.073.529 | 1,9 | 5.174.817 | 40,1 |
| 84 | 100.117.337 | 50,7 | 154.180.621 | 64,9 | 29.246.235 | 27,5 | 67.230.758 | 43,5 |
| 85 | 37.684.424 | 19,1 | 58.574.656 | 64,3 | 11.116.831 | 10,4 | 26.008.851 | 42,7 |
| 86 | 173.217 | 0,1 | 450.668 | 38,4 | 324.414 | 0,3 | 1.417.743 | 22,9 |
| 87 | 29.030.187 | 14,7 | 36.151.075 | 80,3 | 53.300.923 | 50,0 | 74.386.935 | 71,6 |
| 88 | 1.861.659 | 0,9 | 3.778.581 | 49,3 | 1.538.790 | 1,4 | 3.351.368 | 45,9 |
| 89 | 1.020.284 | 0,5 | 3.025.487 | 33,7 | 2.643.361 | 2,5 | 24.558.637 | 10,8 |
| 90 | 18.055.892 | 9,1 | 33.634.083 | 53,7 | 1.735.909 | 1,6 | 3.940.443 | 44,0 |
| 91 | 2.317.098 | 1,2 | 10.286.635 | 22,5 | 71.830 | 0,1 | 456.675 | 15,7 |
| 92 | 2.310.418 | 1,2 | 4.799.244 | 48,1 | 1.034.051 | 1,0 | 1.533.890 | 67,4 |
| Total | 197.455.013 | 100,0 | 312.051.535 | 63,3 | 106.581.012 | 100,0 | 215.997.133 | 49,3 |

por el capítulo 84 (27,5 % del total) y el capítulo 85 (10,4 %). En definitiva, con distinto peso relativo son los mismos capítulos que conformaban la mayor parte de las importaciones comunitarias.

No existe una concentración tan elevada en las ventas a la Comunidad como sucedía en las compras. De los once capítulos arancelarios, tan sólo en dos de ellos las ventas comunitarias significaron más de la mitad de las ventas totales.

3.3.2. Protección arancelaria

No debe olvidarse que la Comunidad es, en primer lugar, una unión aduanera. En consecuencia, la primera exigencia que se derivará para España ante la integración a la Comunidad será la eliminación de los derechos aduaneros a las mercancías procedentes de los países comunitarios y la adopción de una tarifa exterior común (TEC) por lo general más baja que el actual arancel, frente a las importaciones procedentes de terceros países.

La comparación entre los actuales niveles absolutos de protección de que gozan en España los distintos sectores industriales con los correspondientes a los países de la CEE (en el Cuadro 8 se comparan los sectores metalúrgicos y los más destacados sectores industriales) pone de manifiesto que, por lo general, son las agrupaciones de la metalurgia transformadora donde tales niveles son superiores.

Tales comparaciones deben hacerse con ciertas reservas por las dificultades estadísticas y de homogeneización existentes. Por otra parte, dichas comparaciones deberían establecerse en base a los niveles de protección efectiva, pero ello no es posible por la dificultad en el conocimiento de tales datos para los países de la Comunidad y también por ser los últimos disponibles para España los referidos al año 1968 y previos, por tanto, al Acuerdo Preferencial de 1970²

2. Para una mayor ampliación, ver: Economía Industrial — «Integración en la CEE: el impacto sectorial sobre la industria española». Madrid, n.º 180, diciembre 1978.

Las reducciones en el grado de protección frente a terceros países se da con gran magnitud en las distintas agrupaciones metalúrgicas, con menor intensidad en la maquinaria no eléctrica. Sin embargo, hay que tener presente que la TEC sólo se aplica plenamente en las importaciones de un reducido número de países ya que la Comunidad mantiene numerosos acuerdos, a los que España deberá ajustarse, con cláusulas relativas a modificaciones del arancel y regímenes comerciales preferenciales. En tal caso, el nivel arancelario todavía sería inferior.

CUADRO 8

Comparación de niveles arancelarios (Aranceles nominales medios como porcentajes)

| | España | CEE | Diferencias entre arancel español y comunitario |
|------------------------|--------|------|---|
| Bebidas y tabaco | 7,9 | 27,7 | - 19,8 |
| Textiles y confección | 22,0 | 8,7 | + 13,3 |
| Productos químicos | 17,3 | 9,7 | + 7,6 |
| Metálicas básicas | 11,5 | 6,4 | + 5,1 |
| Productos metálicos | 19,6 | 7,8 | + 11,9 |
| Maq. no eléctrica | 14,7 | 6,1 | + 8,6 |
| Maquinaria eléctrica | 21,6 | 7,9 | + 13,7 |
| Material de transporte | 24,3 | 10,0 | + 14,3 |
| Fabriles diversas | 17,6 | 5,8 | + 11,8 |

Fuente: Economía Industrial. Integración en la CEE: el impacto sectorial sobre la industria española». Madrid, n.º 180, diciembre 1978.

3.4. Efectos del acuerdo España-CEE de 1970

3.4.1. Listas de productos

Para conocer y valorar los resultados, en el sector metalúrgico, del acuerdo comercial firmado en el año 1970 entre España y la Comunidad Económica Europea, nos basaremos en un artículo pu-

blicado en la revista del CEAM³ en el que se aborda con profundidad el análisis de los intercambios antes de la firma del acuerdo (período 1965-70) y después de la firma del mismo (período 1970-76). El estudio abarca a la CEE-6, es decir, a los seis países inicialmente integrantes de la Comunidad.

Dado que los productos están englobados en distintas listas según los derechos de aduana aplicables a la importación española, conocemos brevemente la importancia de cada una de ellas.

LISTA A. — Los productos de la lista «A» incluyen 60 sectores metalúrgicos. Son los únicos para los que existe un trato recíproco en los intercambios España-Comunidad. El arancel medio de los mismos es del 4,2 %, lo que da una idea de que se trata de productos que, en su mayor parte, no se fabrican en España. De los 60 grupos de productos comprendidos hay 25 con aranceles nulos y 20 con el arancel simbólico del 1 %.

Desde el punto de vista de las importaciones procedentes de la CEE y a nivel de productos significativos destacan 5 productos o grupos que representan el 86,7 % de las importaciones de la lista «A» en el año 1976 (máquinas para el tratamiento de información; partes y piezas de máquinas contables; barcos para el desguace; reactores nucleares; máquinas de escribir eléctricas no portátiles).

Desde el punto de vista de las exportaciones a la CEE, los productos más significativos fueron las partes y piezas para máquinas de contabilidad, máquinas para el tratamiento de la información y otros metales comunes (wolframio, molibdeno...). Estos tres productos representaron el 93,4 % de las exportaciones de la lista «A».

LISTAS B/C. — De hecho, consideramos conjuntamente los productos de las listas «B y C» debido a que la reducción en los derechos de aduana aplicables tanto a los productos de una como de otra lista, es idéntica.

Los productos de tales listas representan el 70 % de las exportaciones siderometalúrgicas a la CEE y el 23 % de las ventas

3. Francesc Santacana i Martorell. — «Efectos comerciales del acuerdo España CEE en el sector siderometalúrgico español». CEAM, Revista de Economía Industrial, n.º 143, julio-agosto 1977.

siderometalúrgicas totales al exterior. Resulta evidente que tales productos constituyen la mayoría de los que son objeto de intercambios comerciales.

En cuanto a las importaciones, un grupo de 14 productos significan alrededor del 43 % del volumen de importaciones de los productos incluidos en la lista «B/C» procedentes de la Comunidad en el año 1976. En gran parte se trata de productos fabricados por empresas multinacionales que suelen tener un elevado grado de control de la producción a nivel mundial (por ejemplo: partes y piezas de automóviles, excavadoras y bulldozers, tractores, etc.).

Un grupo de 20 productos representaron, en 1976, el 70 % de la exportación de productos siderometalúrgicos de la lista «B/C» a la Comunidad. El examen del tipo de productos de mayor exportación a la CEE muestra que se alternan unos productos típicos de empresas multinacionales junto con otras de producción más genuinamente nacional (por ejemplo: automóviles, motores, hilos y cables aislados, estructuras metálicas, etc.). Resulta pues evidente que la incidencia futura va a ser diferente según se trate de producciones controladas por multinacionales o no tal como ha ocurrido hasta ahora.

PRODUCTOS EXCLUIDOS DEL ACUERDO POR PARTE DE ESPAÑA PERO NO DE LA COMUNIDAD. — Se trata de unas 40 partidas arancelarias que se distribuyen fundamentalmente, entre los capítulos 84 (maq. no eléctrica), 85 (maq. y aparatos eléctricos) y 73 (industrias básicas del hierro y del acero).

Entre las importaciones de este grupo de productos a los que España no concede rebajas arancelarias, destacan las relativas a aparellaje eléctrico, máquinas-herramientas, maquinaria de elevación para carga y descarga, motores y generadores eléctricos, maquinaria de limpiar botellas y tubos de hierro y acero. En conjunto significan algo más del 80 % de las importaciones españolas de productos excluidos del Acuerdo.

Seis grupos de productos suponen el 80 % de la exportación española a la Comunidad de aquellos productos excluidos del Acuerdo por parte española, pero a los que la Comunidad les aplica la rebaja arancelaria (perfiles de hierro o acero laminados en caliente, tubos de hierro o acero, máquinas-herramientas, electro-

domésticos blancos, aparellaje eléctrico y motores y generadores eléctricos).

3.4.2. Resultado del acuerdo

En primer lugar, consideramos los resultados obtenidos en las balanzas comerciales, para después ver con algo más de detalle lo sucedido con las importaciones y con las exportaciones.

El resultado de las balanzas comerciales se muestra en el Cuadro 9 incluyéndose todos aquellos productos para los que se han concedido rebajas arancelarias por ambas partes.

Las principales conclusiones que pueden extraerse son:

— La penetración de productos comunitarios a los que España aplica rebajas arancelarias se ha acentuado notablemente en el período de vigencia del Acuerdo, pasando de una tasa anual media del 15 % entre 1965-70 al 35,0 % entre 1970-76.

CUADRO 9

Balanza comercial España-CEE de los productos siderometalúrgicos incluidos en el acuerdo (Millones de pesetas)

| | 1965 | 1970 | Variación media anual (%) | 1976 | Variación media anual (%) |
|-------------------------|---------|---------|---------------------------------|---------|---------------------------------|
| Import. procedentes CEE | 23.536 | 41.190 | 15,0 | 127.727 | 35,0 |
| Exportaciones a la CEE | 2.194 | 13.042 | 98,9 | 66.250 | 68,0 |
| SALDO | -21.342 | -28.148 | 6,4 | -61.477 | 19,7 |

— En cambio, nuestras exportaciones a la CEE han disminuido su ritmo de crecimiento durante la vigencia del Acuerdo, pasando de una tasa media anual del 98,9 % al 68,0 %.

— La Balanza Comercial de aquellos productos incluidos en el Acuerdo (es decir, con rebajas arancelarias efectivas por parte de España y la CEE) han sufrido un empeoramiento durante la vi-

gencia del Acuerdo. El crecimiento anual medio del déficit fue del 6,4 % entre 1965-70 para pasar al 19,7 % entre 1970-76.

ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES. — Veremos en el Cuadro 10 la evolución de las importaciones procedentes de la CEE correspondientes a los productos de las distintas Listas (A, B/C y no incluidos), así como el peso de estas importaciones sobre el total de las importaciones siderometalúrgicas (tanto de la CEE como de terceros países).

CUADRO 10

Tasas anuales medias de crecimiento de las importaciones siderometalúrgicas procedentes de la CEE

| | 1965-70 | 1970-76 | Variación tasas |
|--|---------|---------|--------------------|
| Productos Lista A (rebaja arancelaria del 60 %) | 49,1 | 50,2 | + 1,1 |
| Productos Lista B/C (rebaja arancelaria del 25 %) | 13,1 | 35,1 | +22,0 |
| Productos Listas A+B/C | 15,0 | 34,9 | +19,9 |
| Productos no incluidos en el Acuerdo (sin rebajas) | 2,9 | 23,1 | +20,2 |
| Importaciones totales procedentes de la CEE | 10,2 | 31,4 | +21,2 |
| Importaciones siderometalúrgicas totales | 16,8 | 26,4 | + 9,6 |

— Los productos de la Lista A, cuya rebaja ha sido del 60 %, representan el 7,4 % de las importaciones procedentes de la CEE en 1976 y su tasa de crecimiento prácticamente no ha variado en los dos períodos considerados.

— En los productos de la Lista B/C, cuyo peso específico en 1976 era del 67,6 % de las importaciones procedentes de la CEE, la tasa de penetración comunitaria ha aumentado considerablemente.

— Los productos no incluidos en el Acuerdo también experimentan un fuerte aumento de la tasa de penetración, similar a la de los productos de la Lista B/C.

— Como conclusión puede extraerse que el Acuerdo con la Comunidad ha hecho aumentar considerablemente la competencia de los productos procedentes de estos países pero sin que esté claro que ello sea debido a la rebaja arancelaria.

ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES. — Vamos a examinar el comportamiento de las exportaciones siderometalúrgicas españolas a la Comunidad mediante los datos contenidos en el Cuadro 11.

CUADRO 11

Tasas anuales medias de crecimiento de las exportaciones siderometalúrgicas a la CEE

| | 1965-70 | 1970-76 | Variación tasas |
|--|---------|---------|--------------------|
| Productos incluidos en el Acuerdo (rebaja 60 % aranceles) | 98,9 | 68,0 | -30,9 |
| Productos CECA (no incluidos) | 218,9 | 119,3 | -99,6 |
| Exportaciones siderometalúrgicas totales a la CEE | 103,7 | 71,9 | -31,8 |
| Exportaciones siderometalúrgicas totales (CEE y terceros países) | 75,6 | 63,4 | -12,2 |

— A pesar de las rebajas arancelarias, el crecimiento de las exportaciones españolas a la CEE y de las exportaciones totales, se ha desacelerado durante el período de vigencia del Acuerdo.

— Esta desaceleración del ritmo de crecimiento ha afectado más a la exportación a la CEE y a las exportaciones a terceros países.

— Dentro de la desaceleración del crecimiento de los ritmos de exportación a la CEE, las rebajas arancelarias parecen haber jugado un papel amortiguador por cuanto la disminución de las tasas de crecimiento ha sido menos elevada en los productos incluidos en el Acuerdo que en los excluidos.

3.5. Conclusiones

La gran variedad de productos que componen el sector metalúrgico, no permite, lógicamente, la elaboración de unas conclusiones homogéneas y válidas para cada uno de ellos. Como ya se ha dicho repetidas veces, las características de todo tipo que configuran, por ejemplo, la fabricación de automóviles de turismo son lo suficientemente diferentes de la fabricación de tornillos como para extraer conclusiones universales sobre el tema de la integración de España en las Comunidades.

Por lo tanto, lo que procuraremos realizar a continuación serán una serie de consideraciones, de reflexiones, sobre los principales aspectos que, en nuestra opinión, van a incidir de forma general sobre las empresas que integran la industria metalúrgica.

En primer lugar, no se debe olvidar que la actual estructura de la metalurgia transformadora es una consecuencia directa de las condiciones infraestructurales que, hasta hoy día, han venido configurando el marco industrial español. Se suele hablar, en este sentido, del minifundismo empresarial existente, del escaso desarrollo tecnológico alcanzado o de la elevada dependencia económica de los grandes grupos multinacionales exteriores. Ello es realmente cierto y aplicable a la gran mayoría de sectores y subsectores del metal. Y, de esta constatación, resulta fácil extraer la conclusión de que las empresas metalúrgicas van a quedar notablemente perjudicadas por la competencia de las empresas comunitarias.

No obstante, esta afirmación no tiene en cuenta la influencia del marco sobre la estructura industrial de un país y, en consecuencia, puede ser totalmente errónea al subestimar la capacidad de adaptación de los empresarios a unas nuevas circunstancias.

Un mercado estrecho y cerrado, como el que ha marcado la pauta del desarrollo industrial de estos últimos años ha llevado, lógicamente, a un problema de infradimensión media de la empresa metalúrgica, a una presencia quizá excesiva de empresas multinacionales (como único sistema para tener una presencia en el mercado español), y al empleo de una tecnología media poco evolucionada, simplemente porque era más rentable su adquisición en el exterior o porque el mercado absorbía perfectamente

la calidad y técnica de los productos fabricados. Evidentemente, en estas circunstancias la exportación era una práctica no excesivamente conocida de la mayoría de empresas con las únicas excepciones de determinados renglones tradicionales en el comercio exterior.

Está claro que la integración española a las Comunidades va a afectar radicalmente a este marco. Y, en consecuencia, va a modificar, sustancialmente, el comportamiento de las empresas. Fenómeno que, por otra parte, parece necesario e imprescindible si se tiene en cuenta que, ya desde hace algunos años, el marco actual está dando muestras de agotamiento y solicitando, por tanto, su sustitución por otra infraestructura más adecuada a los niveles de desarrollo industrial alcanzados.

Desde este punto de vista se ha de considerar, en consecuencia, que uno de los principales efectos positivos de la integración va a ser, precisamente, el estímulo que va a suponer para la remodelación y adaptación de algunos sectores importantes de la industria. Hecho que ya se está produciendo en la actualidad con sectores como el automóvil, la industria naval o la propia siderurgia, pero que se va a dispersar hacia otros muchos sectores, ya sea por su vinculación a estas industrias principales citadas ya sea por estricta necesidad de supervivencia.

Es lógico pensar, por otra parte, que la realización de un proceso de remodelación como el descrito no constituye, en general, una labor indolora. El proceso, que insistimos puede ser beneficioso para la globalidad del sector, puede tener efectos negativos, más o menos importantes, para determinados sectores de la metalurgia o para determinadas empresas. Es necesario, en consecuencia conocer y estimar el grado de sensibilidad de los distintos elementos de la metalurgia (sectores y empresas) a fin de que, durante el período de transición, se puedan minimizar estos aspectos negativos.

En este mismo sentido conviene tener en cuenta que la propia CEE se halla inmersa en un serio y profundo proceso de remodelación que afecta a sectores metalúrgicos concretos. Ya se ha hablado de la siderurgia, en la primera parte de este informe, pero se podría hablar igualmente de la industria naval, informática, automóvil-motocicletas... sectores todos ellos a los que la Comunidad

pretende darles un tratamiento global a su problemática también genérica (v. gr. competencia japonesa, contaminación...).

Frente a estas circunstancias es lógico pensar en la necesidad de acompañar, por un lado, el proceso de remodelación de la metalurgia española al de la CEE pero, por otra parte, es también lógico pensar en que la integración pueda, de alguna manera, beneficiar la readaptación española a este nuevo marco, más amplio que es el Mercado Común.

Tras estas consideraciones de carácter general, vamos a realizar, a continuación, unas breves reflexiones sobre aquellos aspectos que los distintos renglones de la metalurgia deberían analizar.

Dentro de este nivel de generalidad en el que nos estamos moviendo podemos dividir la metalurgia en tres grandes grupos. Por una parte tenemos una serie de sectores, normalmente productores de bienes de consumo final, o que exigen un proceso productivo seriado. Sería el caso típico de la industria del automóvil, de la fabricación de electrodomésticos, de la electrónica de gran público, pero también de determinada industria auxiliar (faros, equipo eléctrico...) y de ciertos renglones de equipos no eléctricos de carácter genérico como rodamientos, motores de combustión interna...

Prácticamente en todos estos grandes sectores citados, y obviamente en otros de similares características, se da el predominio de la gran empresa, implantada en varios países (multinacionales) en los que producen grandes series de artículos específicos en plantas especializadas que posteriormente se intercambian con las factorías de otros países.

La integración de España en las Comunidades va a afectar a todas las empresas de estos sectores. En aquellos casos en los que la presencia de las multinacionales en España constituye ya una realidad (situación que se da prácticamente en la mayoría de ellos), cabe esperar un cambio en la estrategia seguida hasta ahora por estas empresas. Si el mercado cerrado las obligaba a fabricar una amplia gama de productos, con la consiguiente pérdida de la ventaja de las grandes series, es lógico pensar que la apertura de mercados va a producir una tendencia hacia la especialización en determinados productos, cerrando las producciones de otros que se importarán.

En los casos en los que no se da esta presencia de empresas multinacionales, o en los que las existentes corresponden a países extracomunitarios, los efectos pueden ser distintos. Por un lado porque las empresas españolas existentes van a tener que hacer un considerable esfuerzo para adaptarse a un mercado más amplio en abierta concurrencia con las grandes empresas comunitarias. Por otra parte, la estrategia de las multinacionales extracomunitarias en España puede también modificarse radicalmente al considerar el mercado más amplio que se les abre con la integración (caso por ejemplo, de las empresas multinacionales japonesas).

Como efecto negativo para este grupo de empresas cabe considerar, si bien creemos sin excesivo peso, la posibilidad del cierre de algunas factorías que consideren ya innecesaria su presencia en España dentro de una estrategia multinacional.

Otro gran grupo de sectores, dentro de esta hipotética división de la metalurgia, estaría constituido por todos aquellos que se caracterizan por una propensión a exportar importante, como consecuencia de su fabricación en una, o en unas pocas factorías, al objeto de lograr un volumen de producción máximo dentro de unos procesos no seriados. Se situarían aquí la mayor parte de los bienes de equipo no eléctricos, renglón en el que no es frecuente la dependencia económica de las empresas pero sí la dependencia tecnológica.

Desde este punto de vista, la situación de los sectores españoles puede ser bastante sensible a la integración si se tiene en cuenta el escaso desarrollo de la tecnología autónoma y el elevado número de empresas que operan con licencias extranjeras que, si procedían de empresas del Mercado Común, podían tener sentido ante la existencia de unas barreras arancelarias que dificultaban la exportación directa pero que pueden dejar de tenerlo ante la eliminación de estas tarifas aduaneras. Creemos que, en este terreno, va a ser ya imprescindible una política tecnológica, a nivel de empresa y estatal, que permita suavizar los efectos de la integración para todo este conjunto de empresas que hemos incluido dentro de este grupo.

Están, por último, una serie de sectores metalúrgicos del tipo

de ciertos productos metálicos, industria auxiliar, etc., que van a tener que adaptarse a un nuevo código de calidades y precios y para los que la integración puede tener efectos diversos en relación con el carácter exportable o no de cada producto en particular. Por lo que respecta a la industria auxiliar, cabe decir que su proximidad a la industria principal constituye una de las ventajas que éstas tienen en cuenta a la hora de decidir su localización. Por lo tanto, y salvo excepciones, parece que la regla común será la de no experimentar directamente un aumento de la concurrencia exterior. Sin embargo sí que son posibles efectos indirectos derivados de la presión de la industria principal (abocada a una mayor competitividad) a la auxiliar en materia de precios y calidad.

En definitiva, las reflexiones anteriores cierran este informe poniendo de manifiesto una conclusión principal junto a una serie de conclusiones secundarias (si bien no menos importantes para ciertos sectores y empresas).

La conclusión principal podría ser la constatación de que el sector metalúrgico, primer sector industrial de Catalunya y España, precisa de un nuevo marco en el que iniciar una nueva etapa de su desarrollo. Y, en este sentido, la integración puede constituir el estímulo adecuado para la remodelación del sector ante las nuevas circunstancias de la economía mundial.

La anterior conclusión lleva a considerar la necesidad de que este proceso de readaptación se realice en las mejores condiciones posibles, al objeto de minimizar los efectos negativos que la integración va a suponer para ciertos sectores y empresas. Y es en este contexto que se ha de analizar la situación concreta de cada sector y empresas desde el punto de vista de los aspectos tenidos en cuenta en la elaboración de este informe, junto con otros aspectos que deben ser igualmente analizados (v. gr. productividad, niveles salariales, grado de equipamiento, rentabilidad...).

Capítulo 7

LA INDUSTRIA QUIMICA

1. INTRODUCCION

El análisis de los efectos de la adhesión de España a la CEE sobre la industria química española se hace particularmente difícil en el momento presente por varias y diversas razones. La primera el propio marco de incertidumbre que en el mundo económico existe en la actualidad debido a las características y amplitud de la crisis iniciada en 1974, en segundo lugar la dificultad de medir los efectos potenciales de la entrada de otros nuevos miembros a la CEE, junto con la de España, como Grecia y Portugal. En tercer lugar cabe mencionar la dificultad de aquilatar los efectos de la integración en la industria química española sin conocer los acuerdos marco que finalmente se decidirán sobre el período de adaptación, acuerdos cuya negociación tan sólo se han iniciado en el momento de elaborar el presente análisis. Finalmente, pero no menos importantes, los vacíos de información y el desfase temporal entre los datos estadísticos disponibles y la realidad presente, en un momento de cambios sustanciales en la realidad de la industria química.

Dada la extensión forzosamente limitada que ha de tener el tratamiento de un sector industrial específico en una obra como la presente, es obligado considerar únicamente los grandes grupos que integran la industria química (ver Cuadro 1) y señalar los

CUADRO 1

Ficha resumen del sector de Industria Química. 1977
(valores en millones de pesetas)

| | Mano de obra 1976 | Valor aproximado de producción | Importaciones de productos del subsector | Exportaciones de productos del subsector |
|--|-------------------|--------------------------------|--|--|
| Abonos | 8.950 | 66.900 | 1.400 | 5.650 |
| Industria inorgánica de base e intermedios | 18.400 | 93.100 | 15.250 | 9.800 |
| Industria orgánica de base e intermedios | 9.300 | 77.900 | 45.800 | 13.100 |
| Colorantes | 930 | 4.750 | 4.580 | 1.550 |
| Pigmentos | 1.620 | 6.900 | 2.900 | 1.375 |
| Curtientes | 190 | 250 | 590 | 8 |
| Jabones y detergentes | 6.850 | 28.300 | 1.090 | 1.560 |
| Perfumería | 7.100 | 30.300 | 3.300 | 2.120 |
| Pólvoras, explosivos, fósforos | 3.800 | 9.100 | 330 | 230 |
| Plásticos y cauchos | 8.050 | 61.300 | 29.600 | 5.000 |

154

| | | | | |
|----------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Fibras artificiales y sintéticas | 12.500 | 35.600 | 8.230 | 2.400 |
| Transformación de plásticos | 51.600 | 115.900 | 2.550 | 2.280 |
| Manufacturas de caucho | 42.200 | 75.600 | 3.680 | 19.340 |
| Pinturas | 10.600 | 28.300 | 1.180 | 490 |
| Fotografía | 1.790 | 4.000 | 5.750 | 650 |
| Plaguicidas | 3.100 | 10.600 | 2.660 | 610 |
| Resinas naturales | 380 | 1.600 | 135 | 280 |
| Aceites y grasas | 2.200 | 5.650 | 1.580 | 135 |
| Ceras y parafinas | 2.450 | 5.150 | 990 | 100 |
| Hidratos de carbono y adhesivos | 3.100 | 7.400 | 2.590 | 1.620 |
| Industria farmacéutica | 33.100 | 101.500 | 21.800 | 6.500 |
| Pastas de papel y papel | 23.900 | 92.800 | 19.250 | 7.780 |
| TOTALES | 252.110 | 862.900 | 175.235 | 82.578 |

155

Fuente: Estimaciones propias.

aspectos y magnitudes que son más relevantes y significativos para enmarcar la problemática de la industria química española ante la integración de España en la CEE, por ello y debido a las razones expuestas, hemos fijado nuestro análisis de forma preferente en los temas de producción, dimensión empresarial, niveles comparativos de productividad, mercado, comercio exterior, y niveles comparativos de competitividad actual y prevista.

Este análisis se basa en una serie de estudios sobre el sector químico tanto españoles como internacionales.¹

2. PRODUCCION

2.1. Introducción

La industria química en España ha experimentado uno de los más rápidos crecimientos de todas las industrias manufactureras, siendo sin duda uno de los sectores más dinámicos dentro de un proceso de crecimiento y de desarrollo de la producción industrial que se ha experimentado en España a lo largo de la década de los sesenta y primeros años de los setenta. Tomando base 100 para 1962 el índice de producción industrial nacional alcanza el valor 390,7 en 1977 mientras que para la sola industria química se llega a 618,8.

La producción química en España ha experimentado no tan sólo un ritmo de crecimiento sensiblemente más dinámico que el correspondiente a la industria española en su conjunto, sino que

1. Fundamentalmente los informes anuales que bajo el título de **Situación y Perspectivas de la industria química española** y **La industria química en España** publica la Comisión Asesora y de Estudios Técnicos de la Industria Química Española (CAETIQUE).

También han sido publicaciones de obligada referencia la publicación trimestral de la OCDE **Production Industrielle** y la anual del mismo organismo, **L'Industrie chimique**, así como la publicación trimestral, **Bulletin Trimestrel de la production industrielle** de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT). Una aportación de inestimable valor para el análisis de los efectos de la integración lo constituye la reciente obra de ESADE **La industria española ante la CEE. Análisis del impacto comercial y de la capacidad competitiva desde la perspectiva del desarme arancelario** (Barcelona, mimeo, 4 vols., 1978).

asimismo es el país, del conjunto de los que integran la OCDE, que muestra un ritmo de crecimiento de la producción más intenso. De hecho, hasta 1976, España había mantenido la preeminencia en cuanto a tasas de crecimiento de la industria química para los países de la OCDE, pero en los dos últimos años, 1977 y 1978, se

CUADRO 2

Evolución de la producción química en los países de la OCDE
(Base 1970 = 100)

| | 1974 | 1976 | 1978 (*) |
|----------------|------|------|----------|
| Canadá | 133 | 135 | 168 |
| Estados Unidos | 132 | 140 | 161 |
| Japón | 124 | 126 | 140 |
| | | | 147 (**) |
| Australia | 139 | 142 | 160 |
| Austria | 133 | 142 | 147 |
| Bélgica | 137 | 132 | 145 |
| Luxemburgo | 126 | 136 | 141 (**) |
| Finlandia | 133 | 128 | 142 (**) |
| Francia | 131 | 129 | 136 |
| R. F. Alemana | 124 | 124 | 209 |
| Grecia | 147 | 178 | 276 (**) |
| Irlanda | 160 | 194 | 149 |
| Italia | 124 | 131 | 149 |
| Países Bajos | 141 | 140 | 125 |
| Noruega | 118 | 124 | 175 (**) |
| Portugal | 144 | ... | |
| ESPAÑA | 173 | 190 | 201 (**) |
| Suecia | 126 | 122 | 139 |
| Suiza | 132 | 133 | 146 |
| Reino Unido | 122 | 121 | 129 |
| TOTAL OCDE | 130 | 134 | 150 |
| OCDE EUROPA | 129 | 131 | 142 |
| CEE | 127 | 127 | 138 |

(*) 2.º Trimestre 1978. (**) 1.º trimestre 1978.

Fuente: OCDE.

han visto sobrepasadas por las de Grecia e Irlanda, como se muestra en el Cuadro 2. Lógicamente, las cifras relativas de crecimiento se han de ponderar con los volúmenes reales de producción y la estructura productiva de los países que se consideran.

Comparando la posición de la industria química española con los países industrialmente desarrollados, se constata que en sus magnitudes relevantes, como volumen de negocio, valor añadido e inversiones, aquella se encuentra muy por debajo de los niveles que presentan los países miembros de la CEE, y que resultan comparables a España en virtud de criterios como extensión territorial

CUADRO 3

Cifras de negocio, valor añadido e inversiones de la Industria química en diversos países

(En millones de dólares.)

| | Cifra de negocio | | Valor añadido | | Inversiones | |
|----------------|------------------|--------|---------------|--------|-------------|-------|
| | 1974 | 1975 | 1974 | 1975 | 1974 | 1975 |
| Alemania | 32.230 | 32.110 | 18.530 | 18.460 | 2.124 | 2.277 |
| Austria | 2.265 | nd | 925 | nd | 183 | nd |
| Bélgica | 5.225 | 4.380 | 2.050 | 1.715 | 295 | 438 |
| España | 7.850 | 8.740 | 1.685 | 2.145 | 310 | 441 |
| Finlandia | 1.260 | 1.400 | 455 | 510 | 149 | nd |
| Francia | 18.485 | 19.130 | 7.475 | 7.700 | 1.039 | 1.167 |
| Holanda | 7.620 | 6.720 | nd | nd | 469 | 626 |
| Inglaterra | 20.860 | 21.200 | 8.290 | 8.340 | 890 | 1.356 |
| Italia | 13.995 | 13.635 | 5.770 | 5.510 | 1.231 | 1.455 |
| Noruega | 875 | 1.045 | 310 | 375 | 70 | 209 |
| Portugal | nd | nd | nd | nd | nd | nd |
| Suecia | 2.475 | 2.550 | 1.170 | 1.180 | 149 | 180 |
| Suiza | 3.340 | 3.500 | nd | nd | nd | nd |
| Estados Unidos | 71.675 | 86.420 | 44.535 | nd | 5.690 | 6.250 |
| Japón | 35.050 | 34.165 | 13.630 | 12.415 | 2.868 | 2.960 |

Fuente: CAETIQUE en base a datos de la OCDE.

o población total de los mismos. En los datos que ofrece la OCDE para 1975, los últimos disponibles para el tipo de magnitudes mencionadas, se pone de relieve que a pesar de los rápidos ritmos de desarrollo en la producción química española en el período de fuerte crecimiento citado, no se ha podido llegar a colmar el desfase existente con las bases productivas del sector químico de otros países que partían de unas posiciones iniciales de mucha mayor preeminencia, y que, aunque en menor grado que la industria química en España, también han experimentado importantes ritmos de crecimiento. De ahí que la industria química española en 1975 representase en magnitudes tales como la cifra de negocios del sector, la cuarta parte de la alemana, menos de la mitad de la francesa, casi un tercio de la británica y apenas dos tercios de la italiana. Estas primeras comparaciones ya indican la situación de atraso relativo de la industria química española con respecto a la de los países miembros de la CEE, característica que se acentúa, como analizaremos más adelante, en aspectos cualitativos concretos como dependencia tecnológica, control por empresas extranjeras y posición en los mercados internacionales.

Esta introducción basada en magnitudes globales para la industria química española con respecto a los países industrialmente desarrollados, que se puede considerar son los englobados en la OCDE nos permite pasar a comparar con más detalle y precisión algunos factores relevantes del grado de competencia de la estructura productiva de la industria química española con respecto a la de las Comunidades Europeas, en base a los datos que ofrece el citado estudio de ESADE.²

La primera característica destacable por lo que respecta a la posición de la industria química en el total del sector industrial, es que ésta ocupa en España una posición relativamente residual en la especialización sectorial en comparación con la que ofrecen el resto de los países comunitarios. Como se puede observar en el Cuadro adjunto, en el que se especifica el peso de la partida de productos químicos sobre la producción industrial total en cada uno de los países.

2. Los datos a que hacemos referencia en este apartado se presentan en el volumen IV del estudio de ESADE, citado anteriormente.

CUADRO 4

Participación porcentual de la industria química en el total de las industrias manufactureras.

| | 1960 | 1970 |
|---------------|------|------|
| R. F. Alemana | 10,3 | 10,9 |
| Francia | 9,6 | 13,9 |
| Italia | 8,2 | 10,7 |
| Gran Bretaña | 9,6 | 11,5 |
| Bélgica | 8,4 | 10,0 |
| Holanda | 10,5 | 15,5 |
| ESPAÑA | 7,9 | 8,9 |

Fuente: ESADE.

CUADRO 5

Ratios crecimiento sectorial químico/crecimiento total 1960-1970

| | |
|---------------|------|
| R. F. Alemana | 1,10 |
| Italia | 1,5 |
| Gran Bretaña | 1,5 |
| Holanda | 1,8 |
| Bélgica | 1,2 |
| Francia | 1,6 |
| España | 1,2 |

Fuente: ESADE.

En el Cuadro precedente se muestra asimismo que la dinámica de la industria química con respecto al total de la de las industrias manufactureras, la española tan sólo puede igualarse a la belga, y superar a la alemana, lo que relativiza la posición de la industria química española en los términos relativos que marca su evolución.

También en los países europeos de la CEE la contribución de la industria química al crecimiento del PIB, calculándola como el porcentaje que representa el crecimiento por diferencia de cada sector al crecimiento total de cada país, resulta superior al correspondiente a la industria química en España, aunque ésta participa del rasgo común de ser uno de los sectores que en mayor grado han contribuido a tal crecimiento.

CUADRO 6

Contribución de la industria química al crecimiento del PIB

| | |
|---------------|------|
| R. F. Alemana | 11,4 |
| Francia | 18,9 |
| Italia | 12,1 |
| Gran Bretaña | 14,1 |
| Bélgica | 11,2 |
| Holanda | 18,8 |
| España | 9,5 |

Fuente: ESADE.

En definitiva la industria química española ha ido alcanzando posiciones relevantes dentro de la base industrial, gracias a un rápido proceso de crecimiento, superior al de la media de las industrias manufactureras. El progresivo peso de la industria química en el conjunto de la industria española ha ido en el sentido de transformación sectorial que ha provocado el propio proceso de desarrollo económico experimentado por las economías europeas a lo largo del período de elevado crecimiento de la década de los sesenta truncado con la crisis iniciada en 1974. En este proceso de transformación ha habido un proceso de acercamiento a la estructura de la base industrial que presentaban las economías europeas lo que se ha traducido, para el caso de España, en un incremento del peso de su sector químico, proceso parecido al experimentado por Francia e Italia e inverso al de la República

Federal Alemana, en este movimiento de aproximación sucesivo a un modelo de especialización comercial más semejante entre los países europeos. Con todo, la evolución de la industria química en España no ha sido suficiente como para asimilar su producción actual a la europea, que, como hemos visto, desempeña en sus respectivas economías, un papel más relevante y significativo, que el que representa en el seno de la industria en España.

2.2. Estructura de costes

La estructura de costes de la industria química en España presenta como factores más significativos de la misma las magnitudes correspondientes en materias primas y personal. El análisis de su evolución relativa en el período 1970-1976 resalta la incidencia de la variación al alza de los precios de las materias primas y en general del resto del coste de los factores de la producción incidiendo en el descenso correlativo de las magnitudes correspondientes al concepto de beneficios, amortización e impuestos directos.

CUADRO 7

Distribución de la estructura de costes de la industria química en España, 1970-1976

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1975 | 1976 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| Materias primas | 52 | 53 | 55 | 55 | 56 | 57 |
| Energía | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| Otros gastos de producción | 10 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 |
| Personal | 15 | 15 | 15 | 15 | 16 | 17 |
| Beneficios, Amortización, Impuestos directos | 20 | 20 | 18 | 18 | 16 | 14 |

Fuente: CAETIQUE.

Para el período 1970-1974, y con respecto a las magnitudes de costes de personal, materias primas y productos semielaborados y energía, y según los datos del Ministerio de Industria elaborados

en el citado estudio de ESADE, se observa para el subsector de la química básica, un cierto descenso de los costes de personal, compensado por el alza del factor energético, lo que coincide con el de las manufacturas de productos químicos por lo que se refiere a costes de personal pero no en cuanto a la compensación por parte de incrementos de energía, sino que aquélla se equilibra por la subida de materias primas y productos semielaborados. En cuanto al subsector de caucho y plásticos la subida en la participación de costes de personal se compensa por la baja del capítulo de materias primas y productos semielaborados, permaneciendo estable el de energía.

CUADRO 8

Estructura de costes y de los sectores industriales españoles 1970-1974

| | Costes de personal % | | Materias Primas y Productos Semielaborados. % | | Energía % | |
|--------------------|----------------------|------|---|------|-----------|------|
| | 1970 | 1974 | 1970 | 1974 | 1970 | 1974 |
| Química básica | 13 | 11 | 77 | 77 | 10 | 12 |
| Productos químicos | 13 | 11 | 86 | 87 | 02 | 02 |
| Caucho y plásticos | 20 | 21 | 77 | 76 | 03 | 03 |
| Total Industria | 22 | 18 | 75 | 80 | 03 | 03 |

Fuente: ESADE.

Relacionando la estructura de costes con los efectos que sobre los mismos pueda tener la integración de la economía española en la comunitaria, con las correspondientes variaciones en los niveles de protección nominal, el estudio de ESADE concluye que en este campo, los sectores químicos obtendrían dentro del proceso del desarme, arancelario que implica el proceso de integración, mayores ganancias de competitividad, evaluadas para la

química básica en unas ganancias de productividad superiores al 2 por ciento del valor del producto total de cada sector. Pero, como también se señala en el citado estudio, que la rebaja arancelaria dará lugar a un efecto de reducción de los costes totales de los sectores españoles y a través de él a una mejora de su competitividad. Según la evaluación realizada para el conjunto de los 10 subsectores industriales en que se han dividido por industrias manufactureras, la química básica es la que ocupa el segundo lugar en cuanto a ganancia de competitividad teórica asociada al desarme arancelario, con el 3,3 por ciento, el de caucho y plásticos el tercero (2,9 %) y el subsector de productos químicos, el séptimo, con un 1,8 por ciento. Estas cifras tienen un especial significado, ya que los efectos de la integración han de llevar a un desplazamiento de la base industrial hacia aquellos sectores con mayores ganancias de competitividad, lo que implica unas perspectivas en términos de crecimiento relativo en el seno de las industrias manufactureras positivo para la industria química, proceso que resultaría lógico y coherente con el que ya hemos visto existía de progresivo acercamiento de los niveles de producción y grado de especialización con respecto a otros países europeos.

2.3. Salarios y productividad del factor trabajo

Un factor que tiene un especial interés en la estructura de costes de un sector, es sin duda el factor trabajo. Dado el enfoque del presente análisis, este factor presenta una significación especial por cuanto la diferencia de costes del factor trabajo entre España y los países comunitarios puede significar de ventajas comparativas, y también como elemento básico para la evaluación de los niveles de productividad.

En cuanto a los niveles salariales, los subsectores en que se ha dividido la industria química se sitúan entre los más elevados de las industrias manufactureras, manteniendo su posición relativa con respecto al resto de los sectores en el período analizado de 1970 a 1974. Esta posición relativamente alta hace que la industria química presente una de las posiciones de salarios por hora trabajada más cercana a los niveles comunitarios.

Esta comparación, que ha sido calculada a través de una media para el período 1973-1975 y que se expone en el estudio de ESADE, muestra que con respecto a otros sectores la industria química en España presenta una disparidad menor con los niveles salariales de los países comunitarios. Con todo, observando estos por sí mismos sin compararlos con las posiciones relativas de otros sectores las diferencias salariales que presenta el sector químico en España con respecto al de los otros países europeos resultan notables como se expone en el Cuadro 9 adjunto.

CUADRO 9

*Comparaciones entre salarios españoles y comunitarios.
Media 1973-1975. Salarios brutos por hora*

| | $\frac{\text{País comunitario}}{\text{España}} \times 100$ |
|---------------|--|
| | Productos químicos |
| R. F. Alemana | 206 |
| Francia | 166 |
| Italia | 165 |
| Bélgica | 239 |
| Holanda | 237 |
| Gran Bretaña | 143 |

Fuente: ESADE en base a datos de la OIT.

Aunque tales cifras deben tomarse con toda clase de matizaciones debido a la dificultad de homologar criterios, que como el de la seguridad social, afecta al cálculo de los costes salariales, y también a las variaciones que de todo orden han experimentado los costes salariales en los últimos cuatro años, parece indudable que la diferencia de niveles salariales es aún notable incluso para la industria química española con respecto a la comunitaria, aunque sin duda el proceso de acercamiento se ha de ir produciendo.

res a los medios de productividad europeos correspondientes al sector y más en especial a los de Italia y Gran Bretaña, y por otra a que el crecimiento de la productividad del sector químico en España ha superado con mucho los ritmos de crecimiento de su output, situándolo en el primer sector industrial en cuanto a ritmo de incremento de la productividad del trabajo, como muestra el cuadro adjunto.

CUADRO 11

Ordenación de los sectores industriales según el crecimiento de la productividad del trabajo 1970-74, precios de 1970

| | % anual |
|--|-----------|
| 1 Productos químicos | 23,1 |
| 2 Química Básica | 19,8 |
| 3 Maquinaria industrial y agrícola | 14,5 |
| 4 Metalurgia básica | 12,9 |
| 5. Material de Transporte | 12 |
| 6 Carbón, Petróleo y Derivados | 11,7 |
| 7 Minerales no metálicos y productos derivados | 11,6 |
| 8 Bienes eléctricos | 11,3 |
| 9 Caucho y plásticos | 10,7 |
| 10 Papel y Derivados | 10,4 |
| 11 Madera y Muebles | 9,8 |
| 12 Artículos metálicos | 9,4 |
| 13 Maquinaria Oficina, instrumentos precisión | 7,7 |
| 14 Minerales y metales férricos y no férricos | 5,3 |
| 15 Bebidas y tabaco | 5 |
| 16 Alimentación | 4,4 |
| 17 Cuero y Calzado | 3,4 |
| 18 Otros productos fabriles | 1,7 |
| 19 Textil y Confección | 0,1 |
| TOTAL | 10 |

Fuente: ESADE en base a datos del Ministerio de Industria.

Por otra parte resulta interesante el cálculo sobre la desviación existente entre el nivel del salario de un sector determinado con respecto al salario medio industrial de cada país, lo que confirma que con la excepción de la R. F. Alemana, la industria química de los países comunitarios, y también la española, sitúan sus niveles salariales por encima de la media.

CUADRO 10

Desviaciones sectoriales de los salarios respecto a la media de cada país. Media 1973-1975

| | $\frac{\text{Salarios industria química}}{\text{Salarios Medios de cada país}} \times 100$ |
|---------------|--|
| España | 111,3 |
| Bélgica | 117,3 |
| Francia | 114,8 |
| R. F. Alemana | 94,2 |
| Italia | 114,5 |
| Holanda | 114,7 |

Fuente: ESADE en base a datos de la OIT.

En términos generales se puede afirmar que ha existido un proceso de acercamiento progresivo en los niveles de productividad entre la industria española y la comunitaria, acercamiento que resulta especialmente destacable con los niveles de productividad de la industria española con los de la británica y la italiana. Otra característica destacable es la correlación que se ha podido establecer entre crecimiento de la producción y crecimiento de la productividad.

En este cuadro general, el sector químico se presenta como un caso muy especial ya que en el caso de España muestra por una parte un acercamiento, más incluso que el resto de los secto-

Aunque los períodos de comparación no hayan podido ser homologables, el cuadro muestra que el ritmo de crecimiento anual medio de la productividad aparente del trabajo en la industria química en los países europeos en la década de los sesenta fue asimismo muy intenso, situándola entre las primeras industrias por lo que respecta a ganancias en niveles de productividad. Además, y como también muestra el cuadro correspondiente, los ritmos realmente intensos de crecimiento de esta magnitud, por parte de la industria química en España, ha existido un singular acercamiento a los niveles comunitarios, y en especial, y como hemos mencionado, a los correspondientes a Italia y Gran Bretaña.

CUADRO 12

Ritmo de crecimiento de la productividad aparente del trabajo en los países comunitarios 1960-1970

| | Crecimiento anual medio de la Industria Química |
|---------------|---|
| Bélgica | 8,0 |
| Francia | 7,4 |
| R. F. Alemana | 8,4 |
| Italia | 9,4 |
| Gran Bretaña | 6,2 |
| Holanda | 10,4 |

Fuente: ESADE en base a datos de las Naciones Unidas.

La industria química española, y por lo que respecta a la evolución de las magnitudes de niveles salariales y productividad del trabajo, muestra un acercamiento a las situaciones comunitarias mucho más intenso que el que corresponde a otros sectores industriales, y por supuesto, la de la industria considerada en su globalidad. En este marco, el ritmo de crecimiento de la productividad ha sido especialmente intenso en el caso de la industria química española, lo que ha permitido un notable acercamiento a los niveles

CUADRO 13

Comparación de los niveles de productividad del trabajo de España Con los de Italia y Gran Bretaña. Media 1970-1972

| | Productividad país comunitario | | |
|---------------------|--------------------------------|---------------------|---------------------------------|
| | Italia Precios corrientes | Italia Precios 1970 | Gran Bretaña precios corrientes |
| Industrias Químicas | 1,18 | 1,21 | 1,06 |
| Total Industria | 1,30 | 1,29 | 1,21 |

Fuente: ESADE en base a datos EUROSTAT y Ministerio de Industria.

comunitarios, a pesar que estos también han sido de los más dinámicos que presentan las industrias comunitarias. En cuanto a la evolución de los niveles salariales, el proceso de acercamiento resulta asimismo notable, siendo la industria química uno de los sectores que presenta menores diferencias con los niveles comunitarios, aunque, sin embargo, y en función de los datos disponibles, aún se observa para esta magnitud un desfase apreciable, desfase que ha de ir reduciéndose de forma apreciable en el inmediato futuro.

2.4. Unidades productivas y dimensión empresarial

Tanto la clasificación de las empresas de la industria química española según su volumen de negocios, o según el número de empleados, muestra el predominio de establecimientos de reducida dimensión, y considerado de forma global, la relación entre número de empresas y producción, muestra la existencia de un número excesivo de aquellos, lo que hace incuestionable la afirmación de la industria química española, no resulta adecuada por las dimensiones empresariales medias que ofrece al de los países europeos.

Los cuadros que siguen, ofrecen la relación entre dimensión de las empresas según las magnitudes de volumen de negocio y personal empleado, así como la lista de las mayores empresas químicas según el valor de la producción. De la información que proporciona este último cuadro deben destacarse las características que resultan fundamentales para comprender la situación y problemática presente de la estructura empresarial de la industria química española, la primera la fuerte dependencia de la misma de firmas extranjeras, la segunda el que tan sólo dos empresas españolas, Unión Explosivos Río Tinto, S. A. y Cros S. A. lleguen a tener alguna relevancia significativa entre los grandes grupos químicos mundiales, y aun con respecto a estos dos hay que hacer la salvedad de que parte de sus filiales tienen una intervención notable por parte de grupos químicos extranjeros.

CUADRO 14

Clasificación de las empresas por valor de la producción 1976

| Empresas | Porcentaje respecto al total |
|---|------------------------------|
| Empresas con más de 500 millones de pesetas de producción anual | 163 2,17 |
| Empresas con producciones de 100 a 500 millones de pesetas | 188 2,51 |
| Empresas con producciones de 30 a 100 millones de pesetas | 1.465 19,53 |
| Empresas con producciones de menos de 30 millones de pesetas | 5.684 75,79 |
| | 7.500 100,00 |

Fuente: CAETIQUE.

CUADRO 15

Clasificación de los establecimientos por el número de empleados en 1976

| Empleados | Establecimientos | Porcentaje respecto al total |
|------------|------------------|------------------------------|
| Más de 500 | 61 | 0,77 |
| 251 - 500 | 112 | 1,41 |
| 101 - 250 | 329 | 4,14 |
| 51 - 100 | 402 | 5,05 |
| 26 - 50 | 694 | 8,73 |
| 5 - 25 | 2.765 | 34,78 |
| Hasta 5 | 3.567 | 45,12 |
| | <hr/> 7.930 | <hr/> 100,00 |

Fuente: CAETIQUE.

CUADRO 16

Las cincuenta mayores empresas químicas españolas

| EMPRESA | Ventas en 1976 (Millones de ptas.) | Capital (Millones de ptas.) (31-12-76) | Reservas (Millones de ptas.) (31-12-76) | Número de empleados (31-12-76) |
|--|------------------------------------|--|---|--------------------------------|
| Unión Explosivos Río Tinto S. A. ¹ | 62.281 | 15.020 | 18.706 | 13.452 |
| S. A. Fabricación en España de Neumáticos Michelin | 20.400 | 1.113 | 9.246 | 11.300 |
| La Papelera Española, S. A. | 17.790 | 1.449 | 3.960 | 6.075 |
| S. A. Cros | 16.365 | 3.291 | 4.557 | 4.434 |
| Firestone | | | | |
| Hispania, S. A. | 13.340 | 1.450 | 3.648 | 6.841 |
| Hoechst Ibérica, S. A. | 11.384 | 800 | 886 | 1.345 |
| Sarrió, Cía. Papelera de Leiza, S. A. | 11.128 | 1.497 | 1.858 | 3.325 |
| Productos Pirelli, S. A. | 10.539 | 1.500 | 2.987 | 5.505 |

CUADRO 16 (Continuación)

| EM P R E S A | Ventas en 1976 (Millones de ptas.) | Capital (Millones de ptas.) (31-12-76) | Reservas (Millones de ptas.) (31-12-76) | Número de empleados (31-12-76) |
|--|---|---|--|---|
| La Seda de Barcelona, S. A. | 10.284 | 1.295 | 6.167 | 4.176 |
| Dow Chemical Ibérica, S. A. | 9.700 | 983 | 4.517 | 1.400 |
| Empresa Nacional de Celulosas, S. A. | 9.100 | 2.087 | 2.342 | 2.003 |
| Empresa Nacional de Fertilizantes, S. A. | 8.449 | 2.000 | 259 | 2.053 |
| Basf Española, S. A. | 7.919 | 1.500 | 1.249 | 873 |
| Ciba-Geigy, S. A. | 7.300 | 1.484 | 515 | 1.886 |
| Río Ródano, S. A. Fosfórico | 6.946 | 2.940 | — | 857 |
| Español, S. A. Asfaltos | 6.863 | 815 | 1.418 | 794 |
| Espanoles, S. A. | 6.832 | — | — | 201 |
| Aiscondel, S. A. | 6.753 | 1.352 | 972 | 2.503 |
| Torras Hostench, S. A. | 6.374 | — | — | 3.061 |
| Alcudia, S. A. Distribuidora | 6.200 | 450 | 1.849 | 481 |
| Industrial, S. A. S. A. de Fibras Artificiales | 6.000 | — | — | 900 |
| Calatrava, S. A. | 5.950 | — | — | 2.555 |
| S. A. Camp | 5.826 | 1.200 | 405 | 615 |
| Sniace | 5.650 | — | — | 1.400 |
| Solvay & Cie., S. A. | 5.504 | 2.288 | 1.982 | 2.617 |
| Foret, S. A. | 5.500 | — | — | 2.265 |
| Lever Ibérica, S. A. | 5.447 | 575 | — | 1.191 |
| Lab. e Ind. Iven, S. A. | 4.600 | 320 | — | 1.341 |
| Cyanenka, S. A. | 4.600 | — | — | 400 |
| Ind. Químicas Asociadas, S. A. | 4.485 | 570 | 1.558 | 501 |
| | 4.467 | 1.500 | 2.162 | 492 |

CUADRO 16 (Continuación)

| EM P R E S A | Ventas en 1976 (Millones de ptas.) | Capital (Millones de ptas.) (31-12-76) | Reservas (Millones de ptas.) (31-12-76) | Número de empleados (31-12-76) |
|--|---|---|--|---|
| Federico Bonet, S. A. S. E. de Carburos Metálicos | 4.328 | — | — | 1.700 |
| Sandoz, S. A. E. Hispanic | 4.288 | — | — | 1.379 |
| Industrial, S. A. | 4.250 | 400 | 1.497 | 1.233 |
| Henkel Ibérica, S. A. | 4.223 | 185 | 1.432 | 451 |
| Paular, S. A. | 4.000 | 380 | 410 | 925 |
| Vinicolor, S. A. | 3.920 | 1.950 | 3.718 | 716 |
| Aragonesas, S. A. ² | 3.576 | — | — | 137 |
| Montoro, S. A. Productos | 3.519 | 5.531 | 3.263 | 1.530 |
| Asfálticos, S. A. | 3.498 | 540 | 670 | 203 |
| Antibióticos, S. A. Hidro-Nitro | 3.396 | — | — | 274 |
| Española, S. A. | 3.341 | 500 | 1.012 | 1.388 |
| Petroquímica | 3.293 | 699 | 1.236 | 823 |
| Española, S. A. | 3.170 | 300 | 1.100 | 200 |
| S. E. Oxígeno, S. A. Prod. Químicos del Mediterráneo, S. A. | 3.035 | 1.231 | 1.269 | 1.200 |
| Bayer Hispania Industrial S. A., Glucosa y Derivados, S. A. | 2.829 | 1.275 | — | 311 |
| Hispano | 2.650 | 900 | 1.277 | 490 |
| Química, S. A. | 2.622 | 550 | 675 | 737 |
| Montefibre | 2.605 | — | — | 763 |
| Hispania, S. A. | 2.574 | — | — | 757 |

(1) Ventas totales del Grupo.

(2) Ventas sólo de productos químicos (según nuestra definición).

Fuente: CAETIQUE.

Como se señala en el último informe disponible sobre la industria química española elaborado por CAETIQUE,³ las empresas y establecimientos que integran la industria química española deben experimentar un proceso de integración paralelo al de desaparición de las unidades más marginadas, en aras a obtener unas dimensiones medias más competitivas según los baremos internacionales. Se considera preciso que continúe la concentración de empresas, así como la consolidación de las más importantes ya efectuada, en todos y cada uno de los subsectores que integran la industria química, ya que, si bien existen en todos o en casi todos ellos empresas de cierta importancia, es casi general que exista en cada uno de ellos un número excesivo de empresas de importancia similar, sin alcanzar ninguna de ellas verdadera importancia a escala internacional. En dicho informe, se pondera de forma negativa la excesiva participación extranjera por cuanto ha contribuido a la dispersión de esfuerzos, ya que al ser muy notable el número de empresas extranjeras importantes presentes en casi todos los subsectores, se hace más difícil la existencia de una o al menos pocas empresas suficientemente grandes para marcar más dimensiones adecuadas.

A nivel de subsector se puede observar, sin embargo, que en la mayoría de las industrias de nueva instalación se tiende a unas dimensiones aceptables. Este sería el caso de los subsectores de abonos y de productos de base e intermedios, tanto inorgánicos como orgánicos, cuyas instalaciones actuales pueden considerarse como de tipo mediano o pequeño a escala europea. Asimismo las plantas de aromáticas y petróleo-químicas, más recientes, son de tamaño normal a escala europea. En la misma línea cabe situar las plantas recientemente instaladas de abonos nitrogenados y de fosfatos.

La comparación a nivel sectorial entre las dimensiones de los establecimientos entre la industria química española y la de los países europeos no resulta fácil debido a la falta de homogeneidad de los datos estadísticos disponibles. Existen, sin embargo, algu-

3. CAETIQUE. Situación y perspectivas de la industria química española, 1977 (Madrid, 1977) pág. 44.

nos datos que permiten confirmar la presunción previa de que la dimensión media de los establecimientos en la industria química se sitúa en España a nivelar sustancialmente más bajas que las correspondientes a la de los países miembros de la CEE. En una comparación entre la dimensión media de los establecimientos del sector químico entre España y Francia resultaba que si el tamaño medio del establecimiento en este sector era de 34 para Francia en 1962, en España era de 16,1 en 1969 y de 18,3 en 1973, y ello a pesar del fuerte proceso de concentración de la producción química española en establecimientos de gran dimensión, con una ocupación superior a los 500 trabajadores.

Esta situación tiene una especial relevancia debido a que los niveles de competencia y productividad, en la industria química quedan estrechamente fijados a los efectos de las economías de escala y por lo tanto a una dimensión adecuada de los establecimientos. De ahí que se destaque como positiva la importancia de un sector químico en el que predominen los establecimientos de mediana y gran dimensión, al igual que ocurre en otros sectores manufactureros como las industrias de la alimentación, las industrias del metal o el sector del papel. Como se ha demostrado en los estudios realizados sobre los bajos niveles de productividad de la industria española, una causa importante, aunque no la única, es la falta de adecuación de los establecimientos a las dimensiones apropiadas, característica de la que no escapa el sector químico.

Considerando el proceso de constitución de grandes empresas, se constata que la diferencia entre la dimensión de las grandes empresas químicas en España y la de las europeas es sustancial, en el sentido de que las grandes empresas químicas españolas son muy inferiores en dimensión a las europeas. Por otra parte al haber sido muy elevada la tasa de concentración de las empresas químicas en Europa, es de prever una dificultad importante en solventar a través de un proceso de concentración en España el inicio de una tendencia hacia la igualdad en la dimensión de las grandes empresas, proceso que como hemos adelantado, se veía además notablemente dificultado por la dependencia a empresas extranjeras de muchas empresas y establecimientos químicos españoles. Los cuadros adjuntos muestran e indican la

situación de las grandes empresas españolas en comparación con las extranjeras, confirmando la dificultad del proceso indicado.

Un aspecto importante para comprender la estructura empresarial de la industria química en España reside sin duda en la fuerte penetración de empresas extranjeras en la misma. Durante

CUADRO 17

Comparación de las ventas medias, productividad y comportamiento exportador de las cinco grandes empresas españolas y comunitarias en la Industria Química

| | | |
|--|---------|-------|
| Ventas CEE/Ventas España | 1971 | 26,62 |
| | 1974 | 22,63 |
| Ventas/Empleo (1974) (millones de ptas. por empleado) | España | 2,52 |
| | CEE | 2,62 |
| Porcentaje exportación/ventas | España | 16,70 |
| Porcentaje exportación/ventas | Francia | 28,30 |

Fuente: ESADE.

el período 1966-1976, la industria química ha sido el sector industrial que mayor volumen de inversión extranjera ha atraído, y su grado de penetración en la industria es sin duda muy notable como se puede comprobar examinando la lista de los grupos químicos extranjeros presentes en la industria química en España.⁴ Según una estimación de la OCDE, la penetración extranjera de las ventas de primeras empresas industriales del sector químico en España era de un 66,4 por ciento, fruto de la suma de aquellas empresas con un porcentaje del capital social bajo control de la empresa extranjera superior al 51 por ciento (41,16 %), de las que la parti-

4. CAETIQUE. *Op. cit.*, apéndice X, págs. 78-83.

cipación se situaba entre el 50 y 31,25 por ciento (6,29 %) y con una participación inferior al 25 % (18,92 %).

Aunque en el sector químico, el comportamiento exportador de las empresas extranjeras es ciertamente positivo, muy superior al de las empresas autóctonas, contribuyendo al 44,25 por ciento de las exportaciones totales del sector, no pueden dejar de considerarse como negativos sus efectos obstaculizadores de procesos de concentración a nivel subsectorial, así como de dependencia tecnológica al no generar procesos propios de innovación que son importados de forma generalizada por parte de la empresa filial. El dominio de una parcela muy importante del sector químico por parte de empresas cuyos centros de decisión no son autóctonos, añade un elemento de incertidumbre muy importante ante las posibles repercusiones que pueda tener sobre la futura base productiva del sector químico en España la integración de ésta en las Comunidades Europeas, ya que como se ha demostrado en los estudios de subsectores significativos de la industria química española, como la industria de primeras materias plásticas, industria farmacéutica, la implantación e inversión por parte de las empresas extranjeras se ha debido principalmente a las causas que caracterizaban la política de reinstauración de importaciones definidora del reciente proceso industrializador.⁵ Un proceso de apertura a los mercados internacionales podría llevar a reconsiderar la razón de la presencia de plantas y establecimientos extranjeros de la industria química española. El tema es complejo y no existen suficientes datos para apuntar cuáles serán las decisiones que se adopten, pero si es preciso señalar que el problema existe aunque sea difícilmente medible a través de un simple análisis de las magnitudes económicas que se utilizan en este tipo de estudios.

5. Véase, por ejemplo, CAMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION DE BARCELONA, *España y el Mercado Común, Ácidos y Sales* (Barcelona, 1970), COCINB, *España y el Mercado Común. La industria de primeras materias plásticas* (Barcelona, 1973), CARLES A. GASOLIBA, *estudio económico de la industria farmacéutica* (Barcelona, 1970), CARLES A. GASOLIBA, *Transformados de materias plásticas. Estudio Económico* (Barcelona, 1973).

3. MERCADO Y COMERCIO EXTERIOR

Tomando como estimación del mercado interior del sector químico en España la magnitud del consumo aparente (producción + importaciones - exportaciones), aquél alcanzó en 1977 los 955.557 millones de pesetas, triplicando la cifra correspondiente a 1970. Los subsectores con una contribución más significativa en el consumo aparente de la industria química son los productos farmacéuticos y especialidades farmacéuticas, transformación de plásticos, industria orgánica de base e intermedios, pastas de papel y papel e industria inorgánica de base e intermedios, que en su conjunto absorben el 60 por ciento aproximadamente del mercado interior de productos químicos en España.

CUADRO 18

Consumo aparente 1970-1977

| | Producción | Exportaciones | Importaciones | Consumo aparente |
|------|------------|---------------|---------------|------------------|
| 1970 | 240.445 | 14.615 | 52.474 | 278.304 |
| 1971 | 276.012 | 18.713 | 54.229 | 311.528 |
| 1972 | 333.295 | 22.009 | 68.932 | 380.218 |
| 1973 | 412.960 | 27.848 | 86.184 | 471.296 |
| 1974 | 560.470 | 52.866 | 128.766 | 636.370 |
| 1975 | 611.641 | 47.347 | 117.715 | 682.109 |
| 1976 | 733.680 | 63.155 | 154.536 | 825.061 |
| 1977 | 862.900 | 82.578 | 175.235 | 955.557 |

Fuente: CAETIQUE.

Como destaca CAETIQUE, en el quinquenio 1973-1977, el aumento de la producción del conjunto (109,0 por 100 en el quinquenio) ha sido superior al del consumo (102,8 por 100). Hasta 1966, inclusive, se había venido manteniendo superior el aumento de consumo al de producción, pero en 1967, el ritmo de crecimiento del consumo fue claramente inferior al de la producción, siendo ligeramente superior en 1968. A partir de 1969, han venido alterándose la superioridad del aumento de la producción sobre el del

consumo, con la superioridad del de éste sobre el de aquélla, si bien, en el conjunto del quinquenio considerado, se tiene el resultado global antes citado. La relación de crecimientos producción/consumo ha sido diefrente según los subsectores, fruto del proceso de reestructuración de la estructura de la industria química española.

Un hecho que destaca de forma singular en la composición de los factores que integran el consumo aparente, es la notable participación de las importaciones sobre el consumo interior, junto con un volumen de exportaciones situado a un nivel significativamente inferior al importador, lo que lleva a que una de las características más destacadas de la industria química española sea, precisamente el déficit de su balanza comercial, como detallamos en la ficha del sector.

El déficit de la balanza comercial de la industria química española, considerando sus valores absolutos a precios y pesetas de cada momento, ha aumentado de forma ininterrumpida en las últimas dos décadas, y tan sólo ha descendido en años de situación económica muy determinada y singular como fueron los años de 1967, 1970 y 1975. Sin embargo, en términos relativos y considerando el porcentaje de las importaciones sobre el total de la producción, se muestra una pérdida de peso específico de aquellas sobre éstas, pasándose de un porcentaje del 16-17 por ciento en los años 1968-1969 al 10,7 por ciento en 1977 lo que muestra una clara mejoría de la situación exterior de la industria química en España, lo que se constata asimismo en la evolución de la tasa de cobertura.

CUADRO 19

Cobertura exportaciones/importaciones:

| 1968 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|------|------|------|------|------|------|------|-----------------------|
| 26,9 | 34,5 | 32,0 | 32,3 | 41,1 | 40,2 | 40,9 | (provisional) 47,1 |

Fuente: CAETIQUE

Sin duda, uno de los efectos más directos del proceso integrador de España con las Comunidades Europeas se dará precisamente en el sector exterior, siendo éste uno de los campos más y mejor estudiados en los planteamientos integracionistas como el que nos ocupa.

Estos efectos forman el núcleo central del citado estudio básico de ESADE, en el que nos basamos para exponer la competitividad exterior potencial del sector químico considerando la adhesión de España a las Comunidades Europeas.⁶ Siguiendo el estudio mencionado consideramos el sector subdividido en tres grandes grupos, química básica, productos químicos, y caucho y plásticos. El subsector de **química básica** presenta en cuanto a importaciones una cierta importancia, por cuanto en el período 1972-1974 concentraba el 6 % de las importaciones industriales, siendo el cuarto sector de los diecinueve grandes sectores industriales en cuanto a importancia según el volumen de importaciones. El desfase que hemos visto existía entre importaciones y exportaciones en el sector se traduce en el hecho de que las exportaciones españolas del subsector de química básica representan tan sólo el 4 % de las exportaciones de productos industriales.

La dependencia de las importaciones del subsector provenientes de la CEE resulta acusada como lo demuestra el hecho de que las importaciones representen el 11 por ciento de las importaciones industriales procedentes de la CEE, en tanto que las exportaciones se mantienen al nivel del 4 %. Comparando estos porcentajes con los correspondientes a los de diez años antes, se constata una incidencia progresiva de la CEE en el comercio exterior del subsector ya que en dicho período los porcentajes correspondientes eran del 6 y del 2 por ciento respectivamente.

En el cuadro siguiente, que expone la distribución de los mercados exteriores del subsector constatándose la decisiva influencia de la CEE sobre los mismos.

6. ESADE, *op. cit.*, vol. III y cap. III del vol. II.

CUADRO 21

Comercio exterior del subsector de Química Básica según su distribución geográfica, 1974-1976

| | Importaciones % | Exportaciones % |
|---------------------|--------------------|--------------------|
| R. F. Alemana | 16 | 7 |
| Francia | 16 | 7 |
| Italia | 10 | 8 |
| Holanda | 9 | 5 |
| Bélgica | 5 | 5 |
| CEE - 6 | 58 | 33 |
| Dinamarca | 1 | 2 |
| Irlanda | 1 | 2 |
| Gran Bretaña | 6 | 4 |
| CEE - 9 | 65 | 40 |
| EFTA | 7 | 11 |
| Estados Unidos | 15 | 4 |
| Sud-América | 3 | 17 |
| Mundo Excepto CEE-9 | 35 | 60 |
| | <hr/> | <hr/> |
| TOTAL | 100 | 100 |

Fuente: ESADE en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

En las importaciones españolas de productos químicos de base la CEE tiene un peso predominante al concentrar el 65 por ciento del total de aquellas. A nivel de países el más importante es Estados Unidos que proporciona el 15 por ciento de los productos importados. El mercado exportador se muestra más diversificado aunque la CEE concentra una proporción significativa de las exportaciones, el 40 %. Estados Unidos, es asimismo el país que mayor porcentaje de exportaciones absorbe. De la dinámica exportadora el hecho más relevante es la progresiva importancia que adquiere el mercado sudamericano que ha pasado a representar el 10 por ciento de las exportaciones globales en el período 1964-1966 al

17 por ciento en el 1974-1976. Otro aspecto a destacar es la mayor dispersión de las exportaciones por áreas geográficas, en la que influye la distribución de mercados de las grandes empresas multinacionales presentes en el sector.

Del conjunto de indicadores utilizados en el estudio base de ESADE se deduce que por la **trade performance** que presenta el sector de la química básica éste se encuentra mal situado frente a la posibilidad de una integración con la CEE, lo que lleva a la conclusión de que por lo que respecta al comercio internacional la producción interna se verá afectada hasta tal punto que se prevé la reducción de la misma debido por la mayor competitividad que ante las nuevas circunstancias presentarán los productos químicos en el exterior, llevando a un incremento sustancial de las importaciones, y agravando por lo tanto la situación negativa que presenta el sector con respecto a sus intercambios con el exterior. Esta situación se plasma en el hecho de que la química básica ocupe la última posición en los rankings que a nivel sectorial se relacionan con respecto a la **trade performance** de los sectores industriales con respecto al intercambio con la CEE. A nivel de países, el sector de la química básica, y por el concepto expresado, ocupa asimismo el último lugar del ranking sectorial para la R. F. Alemana, Francia, Italia y los Estados Unidos. Únicamente con respecto a la EFTA puede observarse una cierta mejora en la posición del sector entre el período 1964-1966 y el 1974-1976.

A nivel de partidas, todas las del subsector de química básica están claramente mal situadas notándose únicamente una ligera evolución positiva en el caso de los **hidrocarburos** que en 1976 absorbían el 16 por ciento de las exportaciones del sector y el 17 por ciento de las importaciones de la CEE. Con respecto a las otras dos partidas del subsector, los **compuestos heterocíclicos** representan el 17 por ciento de las exportaciones habiendo perdido algunas posiciones, en una situación similar los **antibióticos** que cubrían el 10 por ciento de las exportaciones en el citado año de referencia.

El arancel medio para este subsector se sitúa en el 14,87 y la TEC en el 10,31 por ciento. Lo que lo situaría en un nivel medio de protección con respecto a los otros sectores manufacturados. A nivel de partidas la más protegida es la de éteres nitrosos (34,2 %)

con respecto a la TEC, la más elevada corresponde a los egóxidos con el 15,8 %.

El subsector de **productos químicos** presenta en cuanto a importaciones una menor importancia que el subsector de química básica, por cuanto en el período 1972-1974 concentraba el 3,1 % de las importaciones industriales. El peso de las exportaciones es prácticamente el mismo que las importaciones, 3 %, que coincide asimismo con el correspondiente a la CEE. En cuanto a las exportaciones resulta ligeramente más elevado, el 4 %. No obstante el peso de la CEE ha descendido en la década considerada ya que en el período 1964-1966 se daba para el subsector el 4 % y el 5 % de las importaciones de productos industriales totales y procedentes de la CEE y el 5 % de las exportaciones para ambos conceptos.

Al igual que en el subsector de química básica la dependencia de las importaciones provenientes de la CEE por lo que respecta al subsector de productos químicos resulta acusada como lo demuestra el hecho de que aquéllos representan también el 65 % del total de las importaciones del subsector. Los principales países suministradores por parte de la CEE son la R. F. Alemana, Francia, Gran Bretaña e Italia. A nivel de países, el 18 % que representan los Estados Unidos es asimismo importante. El mercado exportador se muestra más diversificado aunque continúe siendo la CEE la que concentre una mayor proporción del total exportado, 36 %. Por áreas siguen en importancia el mercado sudamericano (16 %) y los países de la EFTA con un 13 %.

En cuanto a la dinámica del comercio exterior entre los períodos 1964-1966 y 1974-1976, se observa una mayor estabilidad en las importaciones, con la única excepción de las provenientes de los Estados Unidos que pasan del 9 % en el inicio del período al 18 % ya citado. En las exportaciones se observan cambios más significativos, con un incremento sustancial de las exportaciones al mercado sudamericano que pasa de un 11 % a un 16 %, experimentándose paralelamente un proceso de baja relativa en los mercados correspondientes a los países industrialmente más desarrollados, como lo demuestra el descenso en el período mencionado del peso relativo de las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos, del 11 al 6 %, a la EFTA, del 19 al 13 %, e incluso, aunque

con menor intensidad a la CEE, del 41 al 36 %, debido sobre todo, en este último caso a la menor receptividad mostrada por los mercados alemán y británico.

CUADRO 22

Comercio exterior del subsector de productos químicos según su distribución geográfica 1974-1976

| | Importaciones % | Exportaciones % |
|------------------------------|--------------------|--------------------|
| R. F. Alemana | 24 | 8 |
| Francia | 14 | 7 |
| Italia | 4 | 4 |
| Holanda | 6 | 4 |
| Bélgica | 3 | 4 |
| CEE - 6 | 51 | 28 |
| Dinamarca | 1 | 0 |
| Irlanda | 0 | 0 |
| Gran Bretaña | 13 | 7 |
| CEE - 9 | 65 | 36 |
| EFTA | 9 | 13 |
| Estados Unidos | 18 | 6 |
| Sud-América | 3 | 16 |
| MUNDO EXCEPTO CEE - 9 | 35 | 64 |
| TOTAL | 100 | 100 |

Fuente: ESADE en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

En los estudios realizados en base a los indicadores de competencia englobados en el concepto de trade performance aparece claro que el sector químico muestra un «muy mal comportamiento comercial».

Quedando clara la casi completa preponderancia con que las

partidas y los indicadores de competencia se sitúan en los lugares más negativos de la clasificación del grado de **Trade performance** del subsector éste, al igual que el de química básica se puede considerar que se enfrenta a la integración con la CEE desde una posición de clara inferioridad, y que también, y al igual que en el subsector de la química básica, el subsector de productos químicos se sitúa entre los que podrían disminuir su output como resultado de la integración, ya que de los 68 productos que integran el subsector tan sólo 20 se sitúan entre las que muestran un comportamiento comercial bueno o muy bueno.

Respecto a las exportaciones tan sólo diez partidas se muestran bien situadas, pero únicamente representan el 16 % de las exportaciones del subsector, siendo las únicas que pueden experimentar no tan sólo un crecimiento en el proceso exportador sino también un crecimiento en su producción. En cuanto a la protección arancelaria, existe una notable diferencia entre la protección media del subsector en España, que se sitúa, sin embargo, a un nivel intermedio con respecto a la de otros sectores industriales, y que está cifrada en un 17,35 %, con respecto de la TEC que es del 9,68 %.

A nivel de partidas, una tercera parte de las importaciones del subsector corresponde a dos partidas, «productos químicos y productos residuales de las industrias químicas» y «aguas destiladas aromáticas y soluciones acuosas». En tanto que la primera ha ganado de una calificación de **trade performance** de comportamiento comercial muy malo a malo, la segunda muestra un empeoramiento significativo dentro del período estudiado. En cuanto a las exportaciones, la partida más importante es la de «abonos minerales o químicos nitrogenados» que representaban en 1976 el 12 % de las exportaciones del sector a la CEE, habiéndose observado dentro del mencionado período una mejora de su nivel de competencia.

Consecuencia de este comportamiento, de la estructura industrial de los subsectores precedentes y de su **trade performance** se deriva, según los cálculos realizados asimismo en el citado estudio de ESADE, que en el horizonte 1982 y con respecto a los datos de 1974 el mercado europeo descenderá de forma acentuada su demanda de productos del subsector de química básica proce-

dentos de la industria española de este subsector y también, aunque de forma menos acentuada del subsector de productos químicos. Hay que hacer notar que para ambos subsectores considerados en su conjunto existe una previsión de un descenso de las importaciones por parte de la CEE, aunque también hay que resaltar que los descensos por parte de las importaciones procedentes de España, resultan menos acentuados que los previstos a nivel global para el sector por parte de la CEE.

El subsector de **caucho y plásticos** resulta más relevante en cuanto a exportaciones que en cuanto a importaciones, ya que el mismo representa el 6 % del total de las exportaciones de la industria en España, y el 3 % de las importaciones. En cuanto al área comunitaria representa el 6 % tanto de las exportaciones como de las importaciones. El grado de penetración entre ambas áreas ha sido favorable para la industria española, ya que las exportaciones a la CEE en el período 1964-1966 representaban tan sólo el 1 % de las exportaciones de productos industriales pasando a ser en el período 1974-1976 del 6 % citado. En cambio la variación de las importaciones ha sido del 5 al 6 % para la década considerada.

En las importaciones españolas de productos del subsector de caucho y plásticos la CEE tiene, al igual que en los dos subsectores anteriores, una posición preponderante al concentrar el 68 % del total de aquéllas. El mercado exportador se muestra más diversificado, pero la influencia del área comunitaria es asimismo significativa, siendo para este subsector el que mayor influencia tiene la demanda con origen en la CEE, absorbiendo el 44 % del total de productos exportados. Por países, Estados Unidos es el más importante como demandante de los productos del subsector, representando el 23 % del total de las exportaciones.

Sobre los indicadores de competencia englobados a través de la **trade performance** del sector, éste muestra una posición menos negativa que la que presentaban los dos subsectores anteriores, al situarse como un subsector de comportamiento comercial malo. Aunque exista una proporción significativa en las situaciones de muy buen y buen comportamiento comercial. La mayor parte de las partidas que concentran el 89 % de las importaciones del sector muestran una **trade performance** de muy mal com-

CUADRO 23

Comercio exterior del subsector de caucho y plásticos según su distribución geográfica. 1974-1976

| | % Importaciones | % Exportaciones |
|------------------------------|--------------------|--------------------|
| R. F. Alemana | 25 | 10 |
| Francia | 17 | 18 |
| Italia | 6 | 4 |
| Holanda | 6 | 3 |
| Bélgica | 5 | 5 |
| CEE - 6 | 60 | 40 |
| Dinamarca | 0 | 1 |
| Irlanda | 0 | 0 |
| Gran Bretaña | 7 | 3 |
| CEE - 9 | 68 | 44 |
| EFTA | 3 | 7 |
| Estados Unidos | 8 | 23 |
| Sud-América | 0 | 6 |
| MUNDO EXCEPTO CEE - 9 | 32 | 56 |
| TOTAL | 100 | 100 |

Fuente: ESADE en base a datos de la Dirección General de Aduanas.

portamiento comercial, en cambio hay siete partidas que integran en 1976 el 75 % de las exportaciones del sector a la CEE que tiene una **trade performance** de muy buen comportamiento comercial. Sin embargo, es preciso matizar que en las mismas coinciden una protección arancelaria notablemente elevada, y considerablemente superior a la TEC.

A nivel de partidas, los «bandajes, neumáticos, cámaras de aire y flaps de caucho» representaban en 1976 el 54 % de las exportaciones del sector, siendo su **trade performance** de muy buen comportamiento comercial habiendo experimentado una constante y continua mejora, igualmente la partida de «demás juguetes, modelos reducidos para recreo» presentan un buen nivel de

competencia en el mercado exterior, significando la décima parte de las exportaciones del subsector. El resto de las partidas se consideran mal situadas a pesar de las mejoras que en sus niveles de competencia se observan al analizar su comportamiento dinámico. Las partidas más importantes en las importaciones son las de caucho sintético, que representan el 15 % de las del subsector, los productos de polimerización (26 %) y de condensación (24 %).

En cuanto a los cálculos referidos al cambio previsible entre 1974 y 1982, se desprende para el subsector de caucho y plásticos una dinámica de penetración en el mercado de la CEE, con unos ritmos de incremento de las exportaciones españolas del subsector superiores a la media de incremento prevista para el conjunto de la demanda global al exterior por parte de la CEE con respecto a este subsector, mostrando por lo tanto una variación sustancial y positiva.

4. VALORACION Y SINTESIS

Del análisis de la estructura productiva y empresarial de la industria química española ante la CEE, así como de su mercado y comercio exterior y de la incidencia que sobre el conjunto que la configura en la actualidad, tendría la integración de España en la CEE, se desprende que tal proceso puede tener ciertamente una incidencia negativa sobre algunos aspectos y ámbitos significativos.

Como ya se ha venido planteando desde la firma del Acuerdo Preferencial de 1970, las preocupaciones básicas expuestas por la industria se centran en la inadecuación de la dimensión empresarial que aún predomina y que se mantiene excesivamente alejada de las dimensiones medias imperantes en Europa, y ello a pesar de los notables progresos y tasas de crecimiento y de productividad experimentadas en los últimos años,⁷ y también por la falta de competitividad que se muestra en un elevado déficit

7. J. SAN MIGUEL, «La industria química catalana ante la CEE», *Horizonte Empresarial*, Noviembre 1978.

comercial del sector que puede agravarse con la desaparición sustancial del grado de protección arancelaria existente, lo que puede llevar incluso al descenso de los niveles de producción en el sector con excepción del sector de plásticos y caucho que se muestra mejor situado.

Sin embargo, de un estudio realizado sobre la industria química catalana ante la integración con la CEE y que puede hacerse extensivo a la industria química española, se deduce que debido a la implantación de empresas controladas precisamente por capital extranjero, y debido a la coordinación ya existente en cuanto a producción y comercialización la industria química orgánica de base, y en especial la petroquímica, la industria química no quedaría afectada de forma negativa por el proceso integrador. En cuanto a la química transformadora se contempla la posibilidad de abrir un proceso de reconversión que la llevase a adaptarse positivamente a las nuevas circunstancias como ya se ha experimentado en los procesos de liberalización de 1959 y 1970.⁸

En este proceso de reconversión es preciso, sin embargo, contar con una política de apoyo al sector que permita adecuar las estructuras a las nuevas exigencias y que ha de contemplar aspectos tales como dimensión de las empresas, antigüedad de los equipos, especialización de la producción, gestión empresarial, capacidad de adaptación tecnológica, cuadros intermedios y mano de obra especializada acorde con la citada especialización productiva, que lleven en su conjunto a un incremento global de los niveles de productividad existentes, y por ende a una elevación de su nivel de competencia en los mercados exteriores, y también en un mercado interior abierto por completo a la competencia europea.

En este proceso, y de forma global, también ha de existir una adecuación al marco institucional de la CEE diferente del actualmente vigente, adecuación que debe ser común a toda la industria española, pero que también afecta, por supuesto, al sector químico, y que afecta principalmente a los ámbitos de régimen

8. SUBSECRETARIA DE PLANIFICACION. PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. *Documentación básica del IV Plan Nacional de Desarrollo. Industria Química* (Madrid, 1977).

fiscal, política laboral, régimen arancelario común, supresión de barreras extra-arancelarias, incidencia del sector público, etc., ligados además a los grandes principios garantizados por el Tratado de Roma de libre circulación de los recursos productivos. De todos estos hay un aspecto en apariencia marginal pero que puede incidir negativamente de no mediar un plazo de adaptación adecuado y que afecta particularmente a las empresas autóctonas de los sectores de industria farmacéutica y cosmética, y es el caso de la aplicación del sistema de patente europea, lo que comportaría modificar el sistema de patentes vigente en España, el cual, como se ha estudiado favorece las empresas autóctonas en los subsectores mencionados.

Con todo, y como se ha defendido en otras ocasiones, la industria española en general, y la química en particular, ya se halla en cierta manera integrada en la CEE, porque es su mercado predominante, y porque la inversión extranjera masiva procedente en buena parte de los países europeos miembros de la CEE así la han ido configurando. Ante un proceso de integración que parece natural e irreversible, hay que proceder a contemplar a nivel de producto cuál será la incidencia del proceso integrador, arbitrando para la fase de adaptación las medidas adecuadas para conseguir eliminar los efectos negativos que potencialmente muestra la perspectiva integradora. Las medidas a adoptar se han expuesto en numerosas ocasiones y tan sólo es preciso establecer los mecanismos adecuados para hacerlas realidad.⁹

9. SUBSECRETARIA DE PLANIFICACION. PRESIDENCIA DEL GOBIERNO, op. cit., págs. 483-49.

Capítulo 8

LA INDUSTRIA TEXTIL

1. PANORAMA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

1.1. La realidad española

El sector textil suele dividirse en cinco subsectores principales: confección, algodón, género de punto, lana, ramo del agua y recuperación. El de la confección es el más importante tanto por la mano de obra que emplea (100.060 personas) como por el valor de su producción (70.034 millones de pesetas), situándose a continuación el sector algodón (61.115 personas y 70.034 millones de pesetas), el punto (44.855 personas y 55.941 millones de pesetas), el lanero (21.456 personas y 32.678 millones de pesetas), ramo agua (17.540 personas y 14.516 millones de pesetas) y recuperación (14.992 empleados).

La balanza comercial textil está más o menos equilibrada con unas importaciones de 44.450 millones de pesetas (de ellos 26.164 de materias primas, 4.930 de tejidos, 4.910 de manufacturas, 3.383 de confección, etc.) y más exportaciones de 43.441 (8.831 millones de hilados, 7.557 de confección, 6.213 de mantas y ropa de cama, 6.173 de género de punto, 5.033 de tejidos y 3.589 de otras manufacturas, amén de 6.045 de materias primas textiles).

1.2. La industria textil en el mundo

Toda reflexión, aunque simple, de la posición actual de la industria textil española frente a la integración con la CEE implica planteamientos que exceden el mero ámbito geográfico de la Comunidad para incidir en el porvenir de la actividad textil-confección a escala mundial. La reciente evolución de esta industria ha determinado unos cambios de tal magnitud que de no tenerlos en cuenta se cometería una desviación importante que posiblemente invalidaría cualquier presupuesto que se siguiera. Es por esto que este comentario se inicia con un breve, pero necesario, análisis sobre los cambios acontecidos en la industria mundial y la posición de la europea y española al respecto.

La industria textil fue básica en el proceso de industrialización de los países occidentales durante el siglo XIX. Así, a principios de la presente centuria la industria se hallaba concentrada en Europa y América del Norte mientras que, salvo establecimientos artesanales, era prácticamente desconocida en otras zonas. A raíz de la Gran Depresión y de las tendencias autárquicas que originó, se iniciaron nuevas implantaciones textiles en países que antes no contaban con esta industria, pero es a partir de la Segunda Guerra Mundial cuando se asiste a un verdadero «boom» textil en otros países. Entre las causas de esta tendencia podemos señalar:

— El proceso de descolonización, sobre todo en África y Asia, determinó que los nuevos países fijaran su atención en la industria textil como básica para su desarrollo, dada su disponibilidad en materias primas, sobre todo algodón; la abundante mano de obra y el fácil acceso a la tecnología textil.

— Por otra parte estos países, tradicionalmente exportadores de materias primas textiles, han buscado el máximo grado de transformación de las mismas, dada la tendencia decreciente de los precios de éstas frente al incremento superior en los artículos manufacturados, lo que hacía desfavorable la relación de intercambio para los países subdesarrollados.

Así, a partir de la década de los 50 y sobre todo en los años sesenta, se asiste a una verdadera explosión textil en los países en vías de desarrollo (PVD), sobre todo en el proceso algodónero,

mientras que el lanero ha seguido mucho más ligado a los cánones tradicionales en cuanto a su localización. Así, en la hilatura algodónera el peso de estos países es casi la mitad de la maquinaria instalada (Cuadro 1).

La evolución de la industria textil en los países en vías de desarrollo puede ser dividida en tres etapas sucesivas:

- Introducción y proceso de sustitución de importaciones.
- Autosuficiencia o cobertura de la demanda nacional.
- Orientación hacia los mercados exteriores.

CUADRO 1

Hilatura algodónera - Distribución mundial de la maquinaria

| | | | | |
|--|------|------|------|------|
| | 60 | 65 | 70 | 76 |
| África | 1,4 | 2,1 | 2,9 | 3,3 |
| Norteamérica | 18,3 | 17,1 | 17,1 | 14,7 |
| Sudamérica | 4,8 | 4,9 | 4,9 | 5,6 |
| Asia y Oceanía | 32 | 38,1 | 40,9 | 44,4 |
| Europa | 43,5 | 37,8 | 34,2 | 32 |
| TOTAL MUNDIAL | 100 | 100 | 100 | 100 |
| P.V.D. s/total exc. países socialistas | 24 | 35 | 45 | 49 |

Fuente: IFCATI.

En la década de los sesenta la autosuficiencia se alcanzó a nivel continental, excepto en África. Al mismo tiempo, algunos países orientales como Taiwán, Hong-Kong y Corea del Sur alcanzaron la categoría de exportadores netos.¹

Estos cambios han determinado importantes desviaciones en el comercio internacional de productos textiles y de confección.

1. The Textile Industry, Viena, UNIDO, 1971, cap. 2.

— En primer lugar se fueron cerrando los mercados tradicionales de los países desarrollados (PD), a medida que se alcanzaban niveles de autosuficiencia en los diversos continentes.

— Por otra parte los países en vías de desarrollo (PVD) han ido tomando un papel cada vez más importante en los intercambios mundiales, principalmente por sus exportaciones a los países desarrollados, basadas en la ventaja derivada de sus bajos costes salariales.

Este cambio ha sido más acentuado en el apartado de confección, sector en el que las exportaciones de los países en desarrollo constituyen el 76 % del total mundial, mientras que en el textil no sobrepasan el 33 % (Ver Cuadro 2).

CUADRO 2

Distribución mundial de la producción y del comercio (1976)

| | PRODUCCION | | EXPORTACIONES (1) | |
|----------------------|------------|------------|-------------------|------------|
| | Textiles | Confección | Textiles | Confección |
| Países desarrollados | 54 | 54 | 54 | 15 |
| Países en desarrollo | 21 | 14 | 33 | 76 |
| Países socialistas | 25 | 32 | 13 | 9 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 |

(1) Sin contar los intercambios intrazonales.
Fuente: COMITEXTIL.

Como consecuencia, las importaciones de los países desarrollados desde los años 50 crecieron a un ritmo más rápido que por sus exportaciones, lo que ha dado lugar a una deteriorización de su balanza comercial textil, de tal manera que de exportadores han pasado a ser importadores netos (Cuadro 3), produciendo un estímulo importante a la reestructuración del sector.

Otro importante cambio acaecido en la industria textil ha sido la transformación de una actividad típicamente trabajo-intensiva, en otra capital-intensiva. La progresiva escalada de costes de per-

sonal en los países industrializados ha facilitado una rápida sustitución de máquinas y técnicas tradicionales por otras «labour-saving», esto ha permitido elevados crecimientos anuales en la productividad, reduciendo el peso de la mano de obra en relación al coste total de la producción. Este cambio ha tenido como principal consecuencia la disminución progresiva en el empleo de los países más desarrollados por motivo de la transformación tecnológica citada. Al mismo tiempo, la industria se ha convertido en receptora creciente de capitales, dada la elevada inversión necesaria, por lo que va reduciéndose progresivamente la ventaja relativa de los países con costes más bajos de mano de obra.²

CUADRO 3

Balanza comercial textil de la CEE Millones de \$

| | a) Importaciones | b) Exportaciones | a-b |
|------|------------------|------------------|--------|
| | | | saldo |
| 1965 | 2.333 | 2.342 | + 9 |
| 1968 | 2.331 | 2.749 | + 419 |
| 1971 | 3.066 | 3.596 | + 530 |
| 1972 | 4.116 | 4.155 | + 39 |
| 1973 | 8.099 | 7.028 | -1.071 |
| 1974 | 9.715 | 8.410 | -1.305 |
| 1975 | 9.797 | 7.798 | -1.999 |
| 1976 | 12.358 | 8.587 | -3.771 |
| 1977 | 13.412 | 10.115 | -3.297 |

Fuente: OCDE. Trade by commodities. Cap. 26, 65 y 84 de la CUCI. A partir de 1973 —inclusive— CEE a Nueve.

Por otra parte, elementos como la organización de la producción, las nuevas tecnologías, el diseño y la moda, etc., juegan a

2. L'industrie cotonnière d'aujourd'hui, París, OCDE, 1965.

favor de los países más adelantados, determinando así en muchos casos tendencias a una división internacional de la producción con base a artículos standard, reservados a los PVD, y otros de alta novedad y/o tecnología, que constituirán la especialización de los países más desarrollados.

La importancia de los diferentes grupos en el comercio internacional viene determinada no sólo por las respectivas ventajas comparativas, sino también por causas derivadas del marco en el que se desarrollan los intercambios internacionales de productos textiles. En este campo hay que señalar la tendencia de los países desarrollados a controlar las importaciones de los PVD para permitir así el necesario proceso de ajuste en su industria.

Tradicionalmente el medio de protección ha sido el Acuerdo a Largo Plazo Sobre Textiles de Algodón que entró en vigor el 1.º de octubre de 1962 y que ha seguido vigente, a través de sucesivas prórrogas, hasta 1973.

Durante los años 60 fue cayendo en una progresiva inoperancia, dada la irrupción de las fibras sintéticas, que alteró el esquema monofibra del Acuerdo, y por el proceso de crisis estructural que afectó a otros sectores textiles tradicionales (lana y seda). Por todo ello, los países más interesados (Estados Unidos y Mercado Común) presionaron en diversos frentes para extender el Acuerdo Algodonero a otras fibras. En el seno del GATT estas presiones fructificaron en el Acuerdo sobre el Comercio Internacional de Textiles o Acuerdo Multifibras (MFA) que fue aprobado el 20 de diciembre de 1973 y cuya prórroga ha sido recientemente acordada. En síntesis se basa en una adecuación de las limitaciones a los países exportadores, que en la práctica se centra en los numerosos acuerdos bilaterales firmados por la CEE y Estados Unidos con sus principales proveedores, tendente a ordenar el grado de penetración de los productos de importación, permitiendo el tiempo necesario para que la industria proceda a su reestructuración.³

3. Ver «World Textile Trade: An international perspective». Documentos de la Conferencia. British Textile Confederation. Londres, 1978.

2. LA REESTRUCTURACION TEXTIL EN EUROPA

La industria de los países de la CEE se encontraba al final de la Segunda Guerra Mundial en una situación de abundancia de oferta a pesar de las pérdidas de la guerra. Después de una fase de euforia debida a la reconstrucción post-bélica, se entró en 1950 en vías de una progresiva normalización. La maquinaria instalada era poco moderna, calculándose que a mediados de los cincuenta la edad media de la misma en la industria algodonera era de 20 a 25 años, mientras que, por ejemplo, el grado de automatismo en los telares era inferior al 50 % frente a un porcentaje más elevado en Estados Unidos y en el Japón (80-100 %).⁴ A partir de la década de los cincuenta el proceso de cambio tecnológico se acelera en la industria europea, eliminando progresivamente maquinaria obsoleta que es reemplazada por otra de mayor producción y menos requerimiento de mano de obra. Este proceso ha repercutido en el nivel del empleo del sector, que ha pasado de casi 2.500.000 personas en 1960 a 1.600.000 en 1976 (CEE a 9). En la confección, el empleo no ha sido tan afectado, pues el proceso de renovación tecnológica ha sido de menor intensidad.

En esta transformación de la industria europea un hecho importante merece destacarse y que de alguna manera configuran su

CUADRO 4

Participación de los países en desarrollo en las importaciones comunitarias (% s/importaciones extra-comunitarias)

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1976 |
|-----------------|-----------|-----------|-------------|-------------|
| Materias primas | 45 | 41 | 41,2 | 33,1 |
| Manuf. textiles | 22 | 24 | 32,5 | 37,3 |
| Confección | 32 | 36,9 | 47,3 | 61,8 |
| TOTAL | 32 | 36 | 39,7 | 46,2 |

Fuente: Elaboración propia con datos OCDE.

4. Avenir de l'industrie cotonnière européenne. París, OCDE, 1957.

diferencia con la situación española: la importancia de los intercambios exteriores como factor influyente en la reestructuración textil.

En primer lugar las importaciones provenientes de los PVD hicieron su aparición a mediados de los años 50 y han ido aumentando a un ritmo importante. Este hecho, provocando un incremento del nivel de competencia, ha acelerado sin duda la progresiva transformación de la industria. La tendencia a la liberalización de los intercambios mundiales durante los años sesenta ha afectado también la incidencia de las importaciones en la CEE, pues el esquema de preferencias generalizadas, la Ronda Kennedy y diversos acuerdos, aumentaron las posibilidades de los PVD frente a la CEE.⁵ (Ver Cuadro 3.)

La ampliación de la Comunidad (+3) determinó, por otra parte, un nuevo deterioro de la balanza comercial textil comunitaria, cifrándose el efecto de la ampliación en un incremento del déficit

CUADRO 5

Distribución de las importaciones extracomunitarias

| | 1965 | 1970 | 1976 |
|-----------------------------|------|------|------|
| Alemania | 39,6 | 42,1 | 36,9 |
| Bélgica | 11,6 | 10 | 5,7 |
| Holanda | 8,7 | 8,6 | 7,1 |
| Francia | 21,6 | 19 | 14,4 |
| Italia | 18,5 | 20,3 | 11,1 |
| Dinamarca | — | — | 4 |
| Irlanda | — | — | 0,8 |
| Reino Unido | — | — | 20 |
| Total importación de la CEE | 100 | 100 | 100 |

Fuente: OCDE.

5. Ver «Report and resolution on the crisis in the textile industry». Parlamento Europeo. Comité de asuntos económicos y financieros. Partes IV y V. 1978.

en 600 millones de dólares, fruto del papel sumamente abierto al exterior de Gran Bretaña.

Finalmente cabe destacar la diferente posición de cada uno de los países frente a la apertura exterior. Así, Alemania y Gran Bretaña, reciben en conjunto más del 50 % de las importaciones extracomunitarias, mientras que Italia y Francia sólo alcanzan conjuntamente el 25 %.

3. IMPORTANCIA COMPARADA CEE-ESPAÑA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

En el Cuadro 6 se ha establecido una comparación entre la industria textil española y la de los países comunitarios, referida a mano de obra empleada, valor añadido, importancia del sector dentro del PIB nacional y consumo de fibras. Según se desprende del cuadro citado España, empleo, valor añadido global y consumo industrial, se encuentra en quinta posición dentro de las industrias textiles comunitarias, después de los cuatro grandes países: Alemania, Inglaterra, Francia e Italia. Finalmente en la tercera columna del cuadro se ha reflejado el porcentaje que representa el textil sobre el total del PIB de cada país en %, señalándose el peso elevado de esta actividad en España, muy por encima de la media europea y sólo superada por Irlanda, país que por su estructura productiva no puede considerarse como eminentemente industrial.

4. LA INDUSTRIA TEXTIL EN ESPAÑA DESDE 1959

La industria textil en España no es ajena a los cambios acontecidos en esta actividad, y en este sentido ha seguido las pautas internacionales, sobre todo a partir de 1959.

La nueva frontera del Plan de Estabilización propició que los cambios estructurales, que ya se habían iniciado en otros países, incidieran en la problemática general de la industria. Así en el textil se inicia una carrera renovadora, tendente a hacer desaparecer la maquinaria anticuada en su mayor parte, proceso que propiciaba

CUADRO 6

Importancia del sector textil español en relación con el comunitario

| | EMPLEO Miles pers. 1971 | VALOR AÑADIDO Mill. \$ - 1972 | V.A. TEXTIL s/V.A. TOTAL en % - 1972 | CONSUMO INDUSTRIAL DE FIBRAS Miles Tm. - 1976 |
|------------|----------------------------|----------------------------------|--|---|
| Inglaterra | 448 | Alemania 3.975 | Irlanda 2,1 | Alemania 859 |
| Francia | 341 | Inglaterra 2.628 | ESPAÑA 2 | Italia 807 |
| Alemania | 328 | Francia 2.166 | Bélgica 1,9 | Inglaterra 761 |
| Italia | 317 | Italia 1.905 | Inglaterra 1,7 | Francia 645 |
| ESPAÑA | 250 | ESPAÑA 1.051 | Italia 1,6 | ESPAÑA 396 |
| Bélgica | 63 | Bélgica 687 | Alemania 1,5 | Bélgica 300 |
| Holanda | 43 | Holanda 424 | Francia 1,1 | Holanda 120 |
| Irlanda | 20 | Dinamarca 154 | Holanda 0,9 | Irlanda 30 |
| Dinamarca | 15 | Irlanda 116 | Dinamarca 0,7 | Dinamarca 29 |

200

Fuente: Elaboración propia con datos de COMITEXIL, Banco de Bilbao, CIRFS e IFCATI.

la reducción de mano de obra, que pasó a nutrir otros sectores en expansión como el químico, metalúrgico, etc. Así, el empleo textil se ha reducido en unas 70.000 personas (22 %) entre 1962 y 1977. Una serie de planes de reestructuración (algodón —1963, 1969 y 1975— yute —1973—, lana —1975— y seda —1976—) han ayudado tal movimiento.

Estos cambios han propiciado un incremento notable de la competencia interna, lo que ha determinado un proceso selectivo que ha sido un aliciente importante en la reestructuración del sector.

Sin embargo, y a diferencia de los países europeos, los intercambios exteriores no han tenido una influencia notable en el proceso de cambio en el sector. La liberalización de 1959, si bien importante, mantuvo una fuerte protección en los artículos textiles, no sólo por efectos del Arancel sino también por las contingencias existentes, lo que ha determinado en general una incidencia muy baja del nivel de importaciones, que por otra parte están constituidas en más de un 50 % por materias primas necesarias para el proceso, siendo la entrada de hilados/tejidos y confección muy reducidas.⁶

En cuanto a las exportaciones, el desarrollo de los sesenta se basó esencialmente en el mercado interior,⁷ siendo poco el impulso generado por nuestras ventas al exterior, que se inician generalmente en momentos de crisis y con una perspectiva meramente coyuntural, intentando realizar fuera lo que no permite la capacidad del mercado interno. Así una buena parte de las empresas iniciaron su actividad exportadora a raíz de la crisis de 1967/68 que luego consolidaron durante el auge 1972/73. Así en el cuadro 7 se observa la evolución de la exportación, que ha crecido a un ritmo anual acumulativo del 20,2 %, cercano al 19,2 % de las exportaciones españolas en general (1962-/1977). Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta expansión se ha realizado a partir de niveles absolutos poco elevados.

6. Ver «El proteccionismo arancelario en la España actual». L. Gamir. INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, 463.

7. Ver J. B. Donges «La configuración de la exportación industrial española», INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, núm. 481-82.

201

CUADRO 7

Exportaciones textiles de España (Millones de \$)

| | Mat. primas (1) | Manuf. Textiles (2) | Punto y Confec. (3) | TOTAL | % s/expor- tación total |
|------|--------------------|------------------------|------------------------|-------|----------------------------|
| 1962 | 10,2 | 22,8 | 6,8 | 39,8 | 5,4 |
| 1963 | 17,5 | 29,3 | 6,1 | 52,9 | 7,2 |
| 1964 | 12,7 | 34 | 8,9 | 55,6 | 5,8 |
| 1965 | 10,7 | 42,5 | 11,2 | 64,4 | 6,6 |
| 1966 | 11,3 | 44,7 | 17,7 | 73,7 | 5,9 |
| 1967 | 9,9 | 37 | 21,6 | 68,5 | 4,9 |
| 1968 | 9,3 | 63,3 | 34,5 | 107,1 | 6,7 |
| 1969 | 8,9 | 89,8 | 48 | 146,7 | 7,7 |
| 1970 | 6,8 | 85,8 | 50,1 | 142,7 | 6 |
| 1971 | 11,6 | 109,6 | 64,4 | 185,6 | 6,3 |
| 1972 | 19,7 | 150,4 | 107,9 | 278 | 7,5 |
| 1973 | 35,8 | 167,8 | 133,4 | 337 | 6,6 |
| 1974 | 36,2 | 250,2 | 175,8 | 462,2 | 6,5 |
| 1975 | 34 | 247,7 | 183 | 464,7 | 6 |
| 1976 | 51,4 | 281,9 | 202 | 535,3 | 6,1 |
| 1977 | 63,4 | 355,9 | 209,2 | 628,5 | 6,1 |

Fuente: OCDE. Trade By Commodities.

- (1) Capítulo 26 de la CUCI. — Materias textiles naturales y químicas.
 (2) Capítulo 65 de la CUCI. — Hilados, tejidos y manufacturados.
 (3) Capítulo 84 de la CUCI. — Punto y confección.

5. LAS MATERIAS PRIMAS TEXTILES

Las materias primas textiles utilizadas por la industria son en su mayoría de origen químico, que han ido tomando terreno frente a las fibras naturales tradicionales (algodón y lana). El grado de autoaprovisionamiento en materias textiles fue en el período 70/75 del 60 %, siendo necesaria la importación del 40 % del consumo industrial.

Las materias primas textiles están protegidas arancelariamente en España, fruto de una visión de ayuda al sector primario (algodón y lana) y de protección a una industria naciente (fibras químicas). Por otra parte el algodón es un producto agrario de campaña anual bajo el control del FORPPA. En la CEE, sin embargo, la importación de fibras naturales está exenta de derechos y la de las químicas se encuentra a un nivel inferior al español (ver Cuadro 8). El acceso a las materias primas a precios internacionales ha sido una constante de los empresarios textiles, que han visto en ello una de las causas de la poca competitividad de las exportaciones. A pesar de la mejoría que supone la existencia del régimen de reposición, lo cierto es que los precios interiores son más elevados que los internacionales. Al respecto la integración en la CEE permitiría una posición más holgada de la industria, no sólo en cuanto a precio sino también en cuanto a calidad de las materias.

Con referencia al algodón en particular, siendo España y Grecia los únicos países con producción de esta fibra, su futura integración debería conllevar en el seno del FEOGA un replanteamiento general de la política de cultivos industriales y rentas agrarias, por la que poder determinar el papel futuro del cultivo algodonero, compatibilizando una necesaria ayuda al sector primario con los intereses de la industria transformadora.⁸

6. COSTES SALARIALES

Si bien la industria textil hasta la década de los cincuenta puede ser considerada como una actividad intensiva en mano de obra, en la actualidad se ha convertido en una industria de capital, pues los avances tecnológicos han impulsado un proceso acelerado de sustitución de factores productivos en favor de este último. Así la inversión por puesto de trabajo en la hilatura algodonera se ha multiplicado por diez en los últimos veinticinco años, situándose la industria textil entre las de mayor intensidad de capital.

8. J. Maluquer Sostres: La política algodonera 1940-1970. Barcelona, Banca Catalana, 1974.

CUADRO 8

Aranceles de las materias primas

| | España | CEE |
|---------------------|--------|-------|
| Algodón | 13 | Libre |
| Lana | 10,1 | Libre |
| Lino | 5,3 | Libre |
| Fibras sintéticas | 15 | 9 |
| Fibras artificiales | 15,9 | 8 |
| Yute | 1 | Libre |
| Cáñamo y abacá | 0 | Libre |

Fuente: Elaboración propia. Los aranceles españoles son valores medios ponderados según la importación de 1977.

En la confección este proceso no se ha dado, había cuenta del poco desarrollo de la tecnología aplicada, con lo que esta actividad absorbe gran cantidad de mano de obra factor que configura de manera importante la competitividad de este tipo de producciones.

Del análisis de los costes salariales (industria textil) en los países de la CEE destacan los siguientes puntos:

— El nivel medio europeo está un 30 %/40 % por encima del de España, aunque el crecimiento de los salarios españoles en el sector ha sido importante y con un ritmo superior al del Mercado Común.

— En Europa podemos distinguir en cuanto a costes dos zonas claramente diferenciadas: La primera es la compuesta por Inglaterra, Francia e Italia. En la misma los costes salariales más bajos se dan en Inglaterra debido a la poca incidencia de las cargas extrasalariales (Seguridad Social). Tanto Francia como Italia están muy parejas, aunque el coste es ligeramente más elevado en Italia por la mayor incidencia de las citadas cargas. En la segunda zona podemos reunir a Alemania, Bélgica, Holanda y Dinamarca con un nivel superior en un 40 % al conjunto europeo.

— Los salarios en el textil han crecido a un ritmo superior al del conjunto de la industria manufacturera (1976/1964), aunque

en todos los países se encuentran por debajo del nivel de dicho grupo (en media, un 15 % inferiores).

— Dada la concentración de la industria en determinadas zonas, las diferencias regionales en los niveles salariales son muy importantes, sobre todo en Alemania e Italia.⁹

Las cifras señaladas, aunque importantes, no sólo han de tomarse con las debidas precauciones interpretativas, pues es difícil juzgar la competitividad en términos de costes horarios si no se introduce simultáneamente el concepto de productividad, teniendo en cuenta no sólo sus interrelaciones, sino también la manera como se produce la diferencia entre ambas variables.¹⁰

CUADRO 9

Coste por hora de mano de obra en la industria textil (\$/hora)

| | 1966 | 1969 | 1972 | 1976 | 1977 | Índice media CEE-100 |
|-------------|------|------|------|------|------|----------------------|
| Alemania | 1.32 | 1.57 | 2.77 | 5.26 | 6.04 | 136 |
| Francia | 1.03 | 1.30 | 1.93 | 3.77 | 4.13 | 93 |
| Italia | 1.04 | 1.32 | 2.21 | 4.30 | 4.76 | 107 |
| Bélgica | 1.18 | 1.53 | 2.66 | 5.61 | 6.71 | 152 |
| Holanda | 1.24 | 1.67 | 3.20 | 5.83 | 7.06 | 159 |
| Reino Unido | — | — | — | 2.76 | 2.59 | 58 |
| Dinamarca | — | — | — | 5.54 | 6.37 | 148 |
| MEDIA CEE | 1.15 | 1.43 | 2.40 | 4.06 | 4.42 | 100 |
| USA | — | — | — | 4.64 | 5.03 | 114 |
| Japón | — | — | — | 3.02 | 3.38 | 76 |
| Hong-Kong | — | — | — | 0.73 | 1.00 | 22 |
| ESPAÑA | 0.56 | 0.68 | 1.05 | 2.53 | 2.76 | 62 |

Fuente: Comitextil. Federación Textil Alemana. Estimación propia para España.

9. Ver para todo el tema salarial y de trabajo los Informes generales de la Comisión de Industrias Textiles de la OIT.

10. Ver «Informe Bandt. L'industrie textile de la CEE». 1969, págs. 115-117.

7. LA PRODUCTIVIDAD

La productividad es actualmente el elemento clave en la industria textil, que determina, junto a los salarios, la competitividad de los diversos países en el ámbito mundial. A partir de un avance tecnológico importante el incremento de la productividad ha permitido compensar los aumentos de los salarios, manteniendo su participación en el coste total a un nivel casi constante.

Aunque las medidas de productividad se han de intensificar con prudencia, sobre todo entre países, ofrecemos algunos datos a nivel indicativo. En concreto para la hilatura algodonera el cuadro señala las diferencias de productividad, medida en este caso como los kilogramos de hilado de algodón (Nm. 40) producido por una hora de mano de obra productiva (excluyendo empleados y mandos).

En lo que respecta al tejido, la comparación se refiere a la producción de tejido para camisas fabricado con poliéster-algodón en telares convencionales. Los gastos de mano de obra comprenden todos los obreros empleados, desde la preparación hasta la inspección de los tejidos. El resultado se presenta en el Cuadro 10.

CUADRO 10

Hilatura Algodonera. - Productividad
(Kg./hora - hilado algodón Nm. 40)

| | |
|-------------|------|
| Bélgica | 13,9 |
| Holanda | 12,9 |
| Alemania | 12,3 |
| Francia | 9,9 |
| Italia | 9 |
| España | 7,7 |
| Reino Unido | 7,6 |

A pesar del carácter de los datos disponibles y de la necesaria prudencia para su interpretación, es evidente que la productividad española es baja con relación a la de los países europeos

más adelantados (Alemania-Bélgica), mientras está más cercana, en algunos casos, a la italiana o inglesa. Una observación importante al respecto es que normalmente se comparan valores medios

CUADRO 11

Tejeduría algodonera. - Productividad
(miles de pasadas de trama/hora de mano de obra)

| | |
|-------------|----|
| Alemania | 73 |
| Italia | 70 |
| Francia | 63 |
| Reino Unido | 40 |
| España | 35 |

y en el caso de España se da una dispersión con respecto a los mismos muy importante que no se da con tanta intensidad en los países más adelantados, es decir, hay empresas con productividades superiores a las europeas, mientras que otras se encuentran a niveles muy inferiores. Esta dispersión es fruto evidente de la existencia de instalaciones anticuadas o poco modernas,¹¹ que se mantienen en una constante marginalidad y que si bien subsisten en el mercado español no podrán resistir el nivel competitivo europeo, en la que las empresas de este tipo han desaparecido prácticamente del mercado por autoeliminación.¹²

La existencia de este sector a nivel marginal determina un exceso de oferta que trabaja en condiciones «anormales» y que ejerce una presión importante sobre los precios, deprimiendo el nivel medio de beneficios del sector. Sin duda, el efecto selectivo que llevaría consigo la integración en el MCE sería muy importante en este grupo de empresas que comentamos.

11. A las mismas conclusiones llega el informe Bandt al enjuiciar la dispersión de la productividad en el sector.

12. Ver «La productividad de las hilaturas de algodón». Conferencia de Carlos Pujol Isern en Jornadas de Información Técnica. AITA. 1978.

Un índice global muy sencillo de la productividad es el de ventas por empleado, cuyo resultado para Europa se señala en el Cuadro 12.

CUADRO 12

Ventas por persona ocupada

\$ por empleado al año

| Textil | | Confección | |
|-------------|--------|-------------|--------|
| Holanda | 30.500 | Holanda | 21.400 |
| Dinamarca | 29.000 | Alemania | 20.300 |
| Alemania | 27.600 | Dinamarca | 19.200 |
| Bélgica | 27.000 | Francia | 15.600 |
| Francia | 24.000 | Bélgica | 14.700 |
| Italia | 19.400 | Italia | 12.800 |
| Reino Unido | 16.700 | Reino Unido | 9.600 |
| ESPAÑA | 19.800 | ESPAÑA | 10.250 |

Fuente: COMITEXTIL. Datos de 1974 para el MCE. Fomento de la Producción para España: las 1.500 primeras empresas españolas.

NOTA: Las cifras españolas se refieren a empresas de tamaño importante, por lo que no son comparables directamente con las cifras europeas, que se refieren a valores medios de todo el sector.

8. EL EQUIPO PRODUCTIVO

Un factor determinante de la productividad es el nivel tecnológico existente en la industria, aunque también han de tenerse en cuenta otros factores:

- La organización de la empresa globalmente considerada.
- La utilización del equipo productivo, pues dado su valor se hace necesaria una utilización plena del mismo, con vistas a reducir costes de amortización, lo que implica la extensión del trabajo por equipos.

— El tipo de productos fabricados, pues los de mayor moda van asociados con series cortas y cambiantes, lo que puede dar lugar a diferencias importantes con producciones más seriadas o «standard».

— El marco laboral, que condiciona la puesta en práctica de métodos de organización más eficientes, la adaptación de la mano de obra al nivel de producción, el absentismo existente, etc.

— La dimensión de la planta productiva, pues los estudios técnicos señalan unos niveles mínimos rentables, estableciéndose a partir de los mismos una zona de dimensiones óptimas, dada la forma de la curva de costes en la industria textil en forma de U. En general los establecimientos en España son de menor dimensión que la de otros países, aunque hay que tener en cuenta el tamaño de las instalaciones en relación al mercado que sirven, lo que lógicamente implica unos condicionantes importantes en el caso español.

CUADRO 13

Antigüedad de la maquinaria de hilatura
Distribución edades (%)

Sector algodón

| | Antes 1950 | 1951/1960 | 1961/1970 | 1971/1975 | Post. 1975 | Años edad media |
|---------------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------------|
| Continuas hilar | 6 | 15 | 46 | 26 | 7 | 13 |
| Rotores (1) | — | — | 5 | 80 | 15 | 5 |
| Sector lana | | | | | | |
| Estambre | | | | | | |
| Continuas hilar (1) | 1 | 11 | 43 | 42 | 3 | 10 |
| Carda | | | | | | |
| Continuas hilar | 9 | 5 | 40 | 40 | 6 | 12 |
| Selfactinas | 46 | 20 | 29 | 4 | 1 | 26 |

Fuente: Estadística maquinaria Ind. Manuf. Textil.

(1) Incluye las existentes en otros sectores no propiamente algodoneros o laneros.

El parque de maquinaria de la industria textil española ha sufrido un importante proceso de renovación en la década de los sesenta, siendo de particular intensidad los períodos 1964/67 y 1972/74, lo que ha permitido en conjunto alcanzar niveles importantes en cuanto a modernidad tecnológica, que lógicamente habían sido imposibles de conseguir dado el modelo autárquico existente hasta 1959, aunque todavía por debajo del nivel medio europeo y con notables diferencias entre sectores y empresas

Este proceso ha sido intenso en el apartado de hilatura, dado que los avances han sido más importantes en esta fase, teniendo en cuenta el carácter más standarizado de los productos, que han permitido elevados aumentos de productividad. La antigüedad media de los distintos tipos de máquinas de hilatura es la expresada en el Cuadro 13.

Otro ejemplo del grado de modernidad alcanzado es el porcentaje de máquinas automáticas para tisaje y el número de rotores

CUADRO 14

*Tisaje. Tipo de telares instalados
(en porcentaje)*

| | Ind. algodónera | | Ind. lanera | |
|-------------|--------------------|----------|---------------------|----------|
| | Autom. y máq tejer | Normales | Autom. y máq. tejer | Normales |
| Alemania | 97,5 | 2,5 | 93,3 | 6,7 |
| Bélgica | 85,3 | 14,7 | 65,2 | 34,8 |
| Francia | 88,3 | 11,7 | 74,3 | 25,7 |
| Italia | 95,1 | 4,9 | — | — |
| Reino Unido | 71 | 29 | 52,3 | 47,7 |
| Holanda | 95,8 | 4,2 | 83,3 | 16,7 |
| Dinamarca | 77 | 23 | — | — |
| MEDIA CEE | 88 | 12 | 66 | 34 |
| ESPAÑA | 78 | 22 | 33 | 67 |

Fuente: CEE: Algodón. IFCATI. Lana. FLI.

España: Estadística Maquinaria Ind. Manuf. Textil.

existentes en la hilatura algodónera, pues este elemento constituye una vía de superación de la tradicional continua de anillos y es la primera generación de máquinas de hilar. Al respecto hay que destacar que el progreso en este campo específico es importante, dado que la introducción comercial se produjo en los años sesenta y actualmente contamos con un parque superior al alemán (Cuadros 14 y 15).

CUADRO 15

Parque de rotores en Europa - 1976

| | |
|-------------|---------|
| Alemania | 64.000 |
| Bélgica | 20.000 |
| Francia | 60.600 |
| Italia | 56.900 |
| Reino Unido | 33.000 |
| Holanda | 12.200 |
| Dinamarca | 400 |
| TOTAL CEE | 247.100 |
| ESPAÑA | 66.500 |

Fuente: IFCATI.

En cuanto a la modernidad de los telares hemos hecho una separación entre los normales de lanzadera y los automáticos y máquinas de tejer sin lanzadera, de producción muy superior a los primeros. En general el grado de modernidad en España es inferior al de otros países, aunque también hay que tener en cuenta el tipo de producciones realizadas, pues en muchos casos (alfombras, mantas, tapicerías, etc.) la mayor velocidad del telar no es determinante sobre el artículo.

Desde que la industria textil se ha convertido en una industria de capital, la inversión se ha convertido en la clave esencial del proceso de avance de la productividad, aunque la relación entre estas variables no es directa, sino que viene mediatizada por los

factores descritos anteriormente. A título orientativo, en el Cuadro 16 se señala la inversión realizada por empleado en diversos países durante el período 1972/73/74 de elevada inversión. Nótese la coincidencia de la relación inversión/productividad, excepto en el caso de Irlanda. El nivel español se encuentra por debajo del nivel europeo, lo que condiciona sin duda al futuro desarrollo del sector, aunque el análisis de este hecho debe hacerse teniendo en cuenta que en los países más adelantados tecnológicamente, el capital necesario para la mejora de una productividad, ya de por sí elevada, es muy importante, mientras que en países con un nivel tecnológico inferior se pueden lograr los mismos aumentos de la productividad con una inversión menor.

CUADRO 16

Inversión en la industria textil
\$ al año por empleado

| | 1972/74 |
|----------------|---------|
| Alemania | 868 |
| Bélgica | 1.214 |
| Holanda | 914 |
| Francia | 823 |
| Italia | 746 |
| Dinamarca | 1.223 |
| Reino Unido | 687 |
| Irlanda | 1.102 |
| PROMEDIO CEE | 810 |
| Estados Unidos | 1.140 |
| ESPAÑA | 600 |

Fuente: Elaboración propia con datos OCDE para la CEE y Estados Unidos/
España: estimación propia sobre datos Cámara de Barcelona y SSE.

También hay que considerar el diferente peso de cada uno de los procesos (hilatura-tejeduría-punto-labores especiales) pues los requerimientos de inversión no son de la misma intensidad para todos.

9. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Puede afirmarse, en general, que la pequeña y mediana empresa (PYME) es mayoritaria en la actividad textil y en mayor medida en la de la confección. Incluso en países altamente desarrollados, este tipo de empresa es la dominante. Así en Alemania el 68 % de los establecimientos del textil y el 71 % de la confección empleaban menos de 50 productores. Siguiendo la clasificación de la OCDE podemos clasificar los establecimientos en pequeños (menos de 50 obreros), medianos (de 50 a 500) y grandes (más de 500). En la mayoría de países europeos esta última clase representa un porcentaje variable entre el 3 y el 5 % en el textil, no superando el 1 % en la confección, signo de un tamaño menor en esta actividad.

El hecho constatado de la predominancia de las PYME induce a considerar que este tipo de empresas tiene una ventaja comparativa con relación a otras más grandes. Se acepta generalmente que las PYME tienen una mayor flexibilidad para seguir las tendencias del mercado, especialmente importantes por el fenómeno moda que presenta una característica diferencial. Por otra parte muchos sólo realizan una fase del proceso, generalmente en régimen de manufactura o subcontratación.¹³

En España el sector es también característico de la PYME, aunque la dimensión de establecimientos o empresas textiles y de confección queda siempre por debajo de la de los países europeos, siguiendo una escala proporcional al menor tamaño de las empresas españolas en general con relación a sus homólogas europeas (Cuadro 17).

La experiencia europea sobre el sector constata que el mayor grado de competencia intra y extra-comunitaria ha determinado un proceso de selección, lo que ha motivado la desaparición de muchas empresas pero sin distinguir en general una dimensión de otra, lo que refleja una realidad básica al respecto, que es la inexistencia en este sector de relación directa entre rentabilidad y tamaño de la empresa. Ello significa que pueden existir empre-

13. Ver «Problèmes structurels de l'industrie textile et de l'habillement», OCDE, 1977.

CUADRO 17

Dimensión de los establecimientos industriales Establecimientos de más de 20 trabajadores

| | Textil | | Confección | | Dim. med. |
|-------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | Establ. | Trab. | Establ. | Trab. | |
| Alemania | 1.872 | 358.000 | 2.217 | 250.000 | 112 |
| Francia | 2.039 | 328.000 | 1.818 | 207.000 | 114 |
| Italia | 3.307 | 352.000 | 1.748 | 193.000 | 110 |
| Holanda | 306 | 54.000 | 434 | 33.000 | 76 |
| Bélgica | 714 | 95.000 | 775 | 60.000 | 82 |
| Reino Unido (1) | 3.808 | 551.000 | 6.229 | 333.000 | 53 |
| Dinamarca | 177 | 12.000 | 194 | 11.000 | 57 |
| TOTAL CEE | 12.223 | 1.776.000 | 13.376 | 1.104.000 | 108(3) |
| ESPAÑA (2) | 1.549 | 178.000 | 734 | 80.000 | 109 |

(1) Total de establecimientos.

(2) Establecimientos de más de 25 trabajadores.

(3) Sin contar el Reino Unido.

Fuente: OSCE. Censo Industrial 1975. INE. Estadísticas de producción industrial 1975.

sas textiles muy pequeñas con una rentabilidad elevada, frente a grandes instalaciones totalmente ruinosas. En el Informe Bandt sobre la industria textil comunitaria, ya se señalaba la enorme dispersión en los beneficios del sector, pues independientemente del factor dimensión, las diferencias de esta variable eran muy grandes entre las empresas.

En la confección también se ha producido el proceso selectivo citado, si bien orientado hacia una mayor importancia de las dimensiones medias, que han aumentado frente a las pequeñas y grandes.

Para la industria española y frente a la integración en la CEE, el papel predominante de las PYME no es negativo en sí, si no encubriera muchas veces un importante minifundismo industrial, con instalaciones por debajo de su nivel mínimo rentable, tanto financiera como económicamente, lo que sin duda traerá consigo un intenso proceso selectivo, debido a un contexto de competencia mayor, con la desaparición de empresas marginales, sin que el tamaño de las mismas represente una diferenciación básica ni sea por sí mismo una desventaja de las empresas españolas del sector frente a las europeas.

10. LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES ESPAÑA/CEE

La firma del Acuerdo de 1970 acentuó la integración comercial entre España y la CEE, que se ha convertido en nuestro mercado exterior más importante, llegando a ser casi la mitad del total exportado. Las ventas a la CEE han tenido un incremento importante cuadruplicándose las mismas entre 1970 y 1976, siendo especialmente dinámico el apartado de productos manufacturados, entre los que los textiles han tenido un crecimiento muy importante y que ha hecho aumentar nuestra cuota de mercado en la CEE, pasando del 1,3 % en 1970 al 2,4 % en 1977. Al mismo tiempo, el mercado europeo recibe más de la mitad de nuestras exportaciones textiles, frente a un 26 % en 1970.¹⁴

14. A pesar de que los productos textiles obtuvieron menores ventajas: vid. F. Granell: «La exportación textil española y el proteccionismo de la CEE», INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, núm. 540.

El hecho de que el ritmo de crecimiento de las exportaciones textiles españolas entre 1970 y 1976 haya superado con creces al de las de la Comunidad con destino a España, ha determinado un cambio de signo en la balanza comercial textil, que tradicionalmente había sido deficitaria, alcanzándose en 1977 un superávit que se piensa mantener en 1978.

Un análisis esquemático de las exportaciones textiles por grandes grupos de productos, aunque se ha de tomar con las lógicas precauciones interpretativas, revela someramente algunos rasgos sobre nuestras ventas a la CEE.¹⁵

— La mayor parte del aumento del grado de penetración en el mercado europeo (explica aproximadamente los 2/3 de la variación de la penetración aparente), se ha debido al efecto competitivo de nuestras exportaciones, que en definitiva refleja las ventajas comparativas no sólo derivadas de la estructura productiva del sector, sino también de las medidas de política de ayudas a la exportación o de tipo de cambio.

— Durante el período 65/75 se logró en España un equilibrio entre coste de mano de obra y grado de tecnificación en la industria, de manera que si en un principio las exportaciones de manufacturados eran inducidas por costes de salarios muy bajos, poco a poco se ha dado paso a otro tipo de productos más elaborados en los que, sin un grado de productividad del equipo, no es posible mantener la competencia exterior, dado que la incidencia de la mano de obra en este tipo de mercancías es moderada y con tendencia a la reducción. Sin embargo, los productos que han logrado una mayor penetración han sido las materias primas, los hilados y sobre todo los fabricados confección-punto, lo que revela en buena parte el peso importante del componente salarial en nuestra competitividad exterior.

— Un papel importante en el crecimiento de nuestras exportaciones lo ha tenido el efecto inducido por el propio crecimiento del mercado importador, en este caso la CEE. Este efecto ha sido sumamente preponderante en el apartado de prendas de confec-

15. Empleado el método usado por X. Farriols en «La Penetración comercial española en la CEE», Banca Catalana núm. 6/1977.

ción-punto, fruto del progresivo abandono por parte de la industria europea sustituyéndolas por importaciones procedentes de otros países con mano de obra más barata (Cuadros 18 a 21).

CUADRO 18

Importaciones textiles de la Comunidad (millones de dólares)

| | a) Imp. totales (1) | b) Procedentes de España | % b s/a |
|----------|---------------------|--------------------------|---------|
| 1965 | 2.333,2 | 17 | 0,7 |
| 1970 | 2.814,7 | 38 | 1,3 |
| 1971 | 3.066,4 | 65,2 | 2,1 |
| 1972 | 4.115,9 | 96,4 | 2,3 |
| 1973 (2) | 8.099 | 160,4 | 2 |
| 1974 | 9.715,1 | 214,8 | 2,2 |
| 1975 | 9.797,4 | 242,7 | 2,5 |
| 1976 | 12.358,4 | 269,8 | 2,2 |
| 1977 | 13.411,6 | 344,5 | 2,5 |

(1) Capítulos 26, 65 y 84 de la CUCI.

(2) A partir de 1973 la CEE es a Nueve.

Fuente: OCDE y Eurostat.

CUADRO 19

Exportaciones textiles de España (Millones \$)

| | a) Export. text. totales (1) | b) Con destino a la CEE | % b s/a |
|----------|------------------------------|-------------------------|---------|
| 1965 | 64,4 | 14 | 26,4 |
| 1970 | 142,7 | 38,8 | 26,6 |
| 1971 | 185,6 | 59,6 | 35,1 |
| 1972 | 278 | 97,2 | 34,7 |
| 1973 (2) | 337 | 149,6 | 44,4 |
| 1974 | 462,2 | 206,6 | 46,7 |
| 1975 | 464,7 | 230,1 | 49,5 |
| 1976 | 535,2 | 256,5 | 47,9 |
| 1977 | 628,5 | 327,5 | 52,1 |

(1) Capítulos 26, 65 y 84 de la CUCI.

(2) CEE a «9» a partir de 1973.

Fuente: OCDE.

CUADRO 20

Balanza textil (1) España/CEE (Millones \$)

| | a) Importaciones | b) Exportaciones | Saldo (a-b) |
|----------|------------------|------------------|-------------|
| 1965 | 53,8 | 14 | -39,8 |
| 1970 | 73,8 | 38,8 | -35 |
| 1971 | 70,7 | 59,6 | -11,1 |
| 1972 | 98,8 | 97,2 | -1,6 |
| 1973 (2) | 193,4 | 149,6 | -43,8 |
| 1974 | 234,2 | 206,6 | -27,6 |
| 1975 | 229,4 | 230,1 | + 0,7 |
| 1976 | 283,9 | 256,5 | -27,4 |
| 1977 | 251,7 | 327,5 | +75,8 |

(1) Capítulos 26, 65 y 84 de la CUCI.

(2) CEE a «9» a partir de 1973.

Fuente: OCDE.

CUADRO 21

Principales exportaciones a la CEE. - 1977

| Artículo | Mill. Ptas. | % | % de las exp. totales |
|-------------------------|-----------------|------------|-----------------------|
| Confección | 4.221,7 | 20,6 | 58,6 |
| Prendas de punto | 2.592,2 | 12,7 | 54,8 |
| Hilados de algodón | 2.421,4 | 11,8 | 67,5 |
| Lanas y pelos | 1.215,2 | 5,9 | 76,7 |
| Tejidos de f.as. disc. | 1.090,6 | 5,3 | 35,3 |
| Tejidos de punto | 1.079,2 | 5,3 | 74,4 |
| Hilados de f.as. disc. | 1.070,3 | 5,2 | 40 |
| Hilados de lana | 1.009,2 | 4,9 | 41,4 |
| Peinados de lana | 860,8 | 4,2 | 65,5 |
| Mantas y ropa de cama | 700,5 | 3,4 | 11,3 |
| Fieltros y guatas | 700,2 | 3,4 | 43,4 |
| Hilos continuos f.a.s. | 558,7 | 2,7 | 44,7 |
| Fibras a. y s. discont. | 524,1 | 2,6 | 29,5 |
| Otras partidas | 2.422,4 | 11,8 | 53,7 |
| TOTAL | 20.466,5 | 100 | 47,1 |

Hay que tener en cuenta, cara al futuro de la exportación española a la CEE que una serie de epígrafes están hoy sometidos a la autolimitación impuesta por la Comunidad a España (vid trabajo citado en nota 14).

11. EL MERCADO EUROPEO

El acceder a un mercado de 280 millones de personas con una capacidad de compra global veinte veces superior a la española, es uno de los argumentos básicos en favor de la integración.

En la industria textil-confección este factor puede ser especialmente positivo en razón de la mayor relación existente entre el tamaño del mercado y el desarrollo de la industria. En los productos dirigidos al consumidor final: punto, confección, alfombras, mantas, telas, etc., un mercado grande beneficia no sólo a las producciones seriadas, sino también a las de moda, que de esta manera pueden acceder a segmentos del mercado nuevos o incrementar su participación en tipos concretos de artículos con crecimiento potencial mayor. Con referencia a la industria básica (hilados y tejidos) no directamente ligada al consumidor final, la influencia, además de la inducida por los sectores anteriormente citados (aumento de la demanda, mayores series, etc.), vendrá determinada por el efecto de especialización dentro de la malla industrial europea.

La ventaja esencial de disponer un mercado como el comunitario es el poder superar la estrechez de nuestro mercado interno. Si esta circunstancia es importante en la mayoría de actividades, en el textil lo es más, pues se trata de un mercado lógicamente limitado y presionado permanentemente por un exceso global de oferta. Esto trae como consecuencia que las variaciones coyunturales de la economía se amplifiquen en el mercado textil, no sólo por su propio comportamiento, sino por la existencia de ese exceso de oferta que tiende a magnificar las oscilaciones. En este aspecto la integración permitiría suavizar la amplitud de los ciclos productivos del sector.

La experiencia de la constitución de una zona de libre cambio (CEE y EFTA) permite señalar unos aspectos básicos de la influen-

cia sobre los intercambios mutuos y sobre las estructuras industriales:

— Los intercambios entre los países miembros han crecido a un ritmo superior a las relaciones comerciales con el resto de países. Así el comercio intra-comunitario en textil ha sufrido la evolución que señala el Cuadro 22, circunstancia que se ha aumentado con la ampliación de tres nuevos miembros, sobre todo con Gran Bretaña.

CUADRO 22

Comercio entre los países comunitarios

(Millones de \$)

| | Exportaciones textiles totales (a) | Con destino a países miembros (b) | % b s/a |
|-------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------|
| 1955 | 2.240,2 | 659,2 | 29,4 |
| 1960 | 2.358 | 782,8 | 33,2 |
| 1965 | 4.923,4 | 2.581,6 | 52,4 |
| 1970 | 7.933,6 | 4.698,1 | 59,2 |
| 1973 (9 miembros) | 18.067 | 11.039 | 61,1 |
| 1977 | 26.276 | 16.160 | 61,5 |

Fuente: OCDE.

Este hecho está seguramente muy influenciado por la supresión de aranceles y trabas a la circulación de productos, pues el textil goza en este caso de un nivel importante de protección. Por otra parte ha sido importante el proceso de sustitución de importaciones de terceros países por otras procedentes de países miembros. En conjunto, el grado de compenetración o solidaridad entre los miembros (aparte de las exportaciones totales dirigidas a los países miembros) se ha acrecentado, llegando al 61 % en 1977, siendo las rúbricas que más han aumentado su participación: materias primas, punto y confección y otras manufacturas (alfombras, tejidos industriales, etc.).

— La influencia en las estructuras industriales se puede centrar en:

a) Aumento de la competencia. La existencia de diferencias importantes de competitividad entre las diversas industrias textiles de los países comunitarios ha determinado que la liberalización de intercambios haya provocado un aumento en el grado de competencia del mercado. Aunque en este aspecto la presencia de países terceros ha sido mucho más influyente.

b) Especialización. El desarrollo de los intercambios mutuos ha provocado un cierto proceso de especialización productiva, es decir, una selección de las empresas o países más eficientes en determinado producto. La especialización implica que los intercambios comerciales se modifican en función de las eficacias relativas de cada país y en un grado directamente proporcional a las diferencias de competitividad existentes. En general, los intercambios entre los países miembros han aumentado con mayor intensidad en aquellos productos de expansión, especialmente fibras e hilos químicos, tejidos de fibras sintéticas y género de punto y confección. La influencia de la especialización ha sido particular en los hilados de lana cardada y en la tejeduría de lino y yute.¹⁶

La especialización también se ha dado a nivel de organización del proceso productivo en el sentido de que muchas empresas realizan una o varias fases del producto que posteriormente es terminado o comercializado en otro país. O sea, en régimen de manufactura o subcontratación.

El acceso al mercado europeo es una posibilidad cuya utilización dependerá en gran medida de la capacidad de las empresas españolas de introducirse en el mismo. Esta circunstancia viene mediatizada, además de la competitividad de nuestros productos, por los siguientes aspectos:

— Dedicación casi exclusiva de las empresas hacia el mercado interior, siendo la exportación una actividad practicada de forma continuada por un reducido número de empresas, teniendo en cuenta el gran número de las existentes en el sector. Al respecto, un simple análisis (Cuadro 24) pone de manifiesto el importante

16. Ver Informe Bandt, op. citada, págs 104-105.

grado de concentración de las exportaciones, pues el 5 % de las empresas realiza el 40 % de las ventas. El mismo resultado se ha conseguido con datos de 1972, con lo que se puede afirmar que el grueso de nuestra actividad exterior es realizada por pocas empresas, estando el resto constituido por numerosos exportadores que realizan operaciones esporádicas o de poca importancia, generalmente según las variaciones de la coyuntura interior. En punto-confección y materias primas, el peso de los grandes exportadores es más fuerte, lo que conlleva una mayor concentración de las ventas al exterior que en el textil de base (hilados y tejidos).¹⁷

— La escasa dimensión de las empresas españolas es una desventaja para una reorientación de actividades al exterior, sobre todo en lo referente a la creación de canales de comercialización adecuados.

CUADRO 23

Exportación por empleados en sectores textil y confección

(en \$ por empleado. Año 1976)

| | |
|-------------|--------|
| Holanda | 25.750 |
| Bélgica | 22.700 |
| Dinamarca | 15.720 |
| Irlanda | 9.720 |
| Alemania | 8.800 |
| Italia | 7.650 |
| Francia | 5.040 |
| Reino Unido | 3.190 |
| MEDIA CEE | 7.420 |
| ESPAÑA | 1.340 |

Grupos 65 y 84 de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

17. Alicia Arrufat: «Les causes de l'exportació catalana», Banca Catalana, 1976.

— Las exportaciones textiles se han llevado a cabo en la mayoría de casos por el factor precio, con lo que una mayor penetración en el exterior habría de seguir conservando la competitividad basada en el precio (compensando con una mayor productividad los incrementos de los costes salariales) pero potenciando al mismo tiempo el binomio calidad-moda. Si no, las tendencias del mercado irían a una especialización española en artículos de gran serie y con pocas posibilidades en los más de «moda», que continuarían reservados a empresas extranjeras, aunque podrían ser fabricados en España en régimen de subcontratación para luego ser comercializados en el exterior.

12. POLITICA COMUNITARIA EN EL SECTOR TEXTIL/CONFECCION

La política comunitaria con relación al sector, todavía está en fase de realización, por lo que es pronto para efectuar una valoración completa al respecto.

La reestructuración del sector, ante el desarrollo de las importaciones de los PVD y la profunda crisis 1974/75, determinó la definición de unas orientaciones de política sectorial iniciadas por la Comisión de las Comunidades en 1971 y concretadas en la comunicación al Consejo de 19/7/1978, titulada: «Orientaciones generales para una política sectorial textil/confección». La misma se basa en la necesidad de contar con una industria altamente competitiva, capaz de afrontar la competencia internacional y asegurar un volumen importante de empleo a largo plazo.

Este objetivo central, lleva aparejados varios aspectos:

— La supervivencia del sector debe basarse en el dinamismo de las empresas y en una competencia eficaz. La dinamización ha de conseguirse potenciando los puntos fuertes de la industria europea y en especial lo referente a tecnología, especialización y creatividad.

— El aumento de competencia, aunque asegura el empleo a largo plazo, puede comportar cierta reducción de puestos de trabajo. Al respecto, se prevé la necesidad de ayudas para la reconversión, creación de nuevos puestos de trabajo y la recualificación de la mano de obra.

— Asegurar la plena integración del sector en los intercambios comerciales mundiales, para lo cual se articula una política comercial que conciba la obertura progresiva del mercado comunitario con las exigencias derivadas de la adaptación del sector.

En cuanto a orientaciones específicas, se señalan:

— El mantenimiento de competencia eficaz es, sin duda, el instrumento de adaptación más rápido y seguro en el sector, teniendo en cuenta el gran número de empresas existentes. Para asegurar esta competencia se coordinarán las intervenciones estatales de ayuda al sector, tratando de que no se produzcan distorsiones entre los países miembros, sobre todo en lo que afecte a ayudas que pudieran incrementar la capacidad productiva de una rama (modernización, concentración de empresas, reconversión en el propio sector, etc.).

— Ayudas a las empresas en sus esfuerzos de modernización.

— Mejora de la información económica y comercial.

— Incremento a la investigación tecnológica. Al respecto, en 1975 se puso en marcha un programa trienal de investigación con un coste de 37,5 millones de FB financiado por la propia industria y la Comisión.

— Los Fondos Social y Regional europeos son elementos importantes en lo referente a la reconversión del sector, aunque la modestia de sus caudales ha limitado sus intervenciones al respecto.

La plasmación real de la política comunitaria en el sector, sólo se ha efectuado a nivel de política comercial, mientras que en otros casos se trata de coordinar acciones o de la actuación de Fondos Europeos/BEI, que por limitación de sus posibilidades han afectado en poca intensidad al sector.

Con relación a la política comercial se han concluido, dentro del esquema del Acuerdo Multifibras, acuerdos bilaterales con 40 países, cubriendo entre el 70 y el 95 % de una gama de productos «sensibles» para la industria comunitaria. También se ha logrado una mayor coordinación entre el esquema de preferencias generalizadas y los acuerdos, tratando de que puedan armonizarse ambos instrumentos.

Esta política comercial, a la que se unen problemas como las reglas de origen, el tráfico de perfeccionamiento activo, las reba-

jas textiles en la Ronda de Tokyo, etc., trata de ordenar la penetración de las importaciones para que la industria pueda conseguir mientras tanto la conveniente reestructuración.¹⁸

13. LA INTEGRACION DEL TEXTIL EN LA CEE

La integración en el Mercado Común en relación a los intercambios exteriores, presenta una doble vertiente: en primer lugar el desarme arancelario España/CEE y en segundo, la relacionada con terceros países.

CUADRO 24

Comparación arancel español y TEC

| | Arancel español | TEC |
|------------------|-----------------|------|
| Hilados algodón | 23,2 | 6,9 |
| Hilados lana | 18,9 | 6,9 |
| Hilados fibras | 20,9 | 11,6 |
| CONJUNTO HILADOS | 20,1 | 6,9 |
| Tejidos algodón | 33 | 14 |
| Tejidos lana | 28,4 | 15,5 |
| Tejidos fibras | 34,2 | 15 |
| CONJUNTO TEJIDOS | 32 | 14,2 |
| GENERO DE PUNTO | 33,7 | 14,7 |
| CONFECION | 39,7 | 17,9 |

Fuente: Elaboración propia.

El nivel actual español con relación a la TEC es el señalado en el Cuadro 24. De la comparación de las columnas del cuadro se desprende que las rebajas necesarias a efectuar, oscilarían entre el 55 y el 65 % sobre el nivel actual. En términos generales

18. Ver supra y «Orientations générales pour une politique sectorielle textile/habillement». Comunicación de la Comisión al Consejo. 19-7-78. Asimismo los documentos de la Comisión Doc. SEC (71) 363 y Doc. SEC (77) 317.

esto representaría un importante aumento de las importaciones sobre todo de los PVD, tal como está ocurriendo en la CEE en que los PVD suministran partes sustanciales de las importaciones comunitarias de una serie de artículos textiles (Cuadro 25).

CUADRO 25

Participación de los PVD en las importaciones de la CEE de textiles y confección (en % s/ total importado)

| | |
|------------------------------|----|
| Tejidos de algodón | 44 |
| Tejidos de fibras | 30 |
| Tejidos de lana | 16 |
| PROMEDIO TEJIDOS | 37 |
| Hilados de algodón | 25 |
| Hilados de lana | 13 |
| Hilados de fibras sintéticas | 18 |
| PROMEDIO HILADOS | 25 |
| Alfombras | 71 |
| Confección textil | 68 |
| Géneros de punto | 59 |
| PARTICIPACION TOTAL | 51 |

Fuente: Elaboración propia sobre datos de COMITEXTIL. 1976.
 NOTA: No se han tenido en cuenta las materias primas.

Si bien los cálculos efectuados se refieren a medias simples de los aranceles y no ponderadas, creemos adecuado este procedimiento en relación a la exposición del problema. Sin embargo, un mayor análisis del efecto de las rebajas arancelarias sobre el mercado interno, habría de tener en cuenta la protección arancelaria efectiva o la asignada al valor añadido de cada producto, pues el efecto de la rebaja media del 55/65 % no es tal, si se tiene en cuenta la efectuada a nivel de materias primas que entrarían en España con un arancel cero o muy inferior al actual (fibras químicas).

Sin embargo, las obligaciones frente a terceros países no sólo terminan en la implantación de la TEC, sino que suponen por parte

CUADRO 26

Régimen comercial de los principales importadores en la CEE

| País | TEXTIL | | País | CONFECCION | |
|-----------|--------------|--------------------|------------|--------------|--------------------|
| | % s/ Import. | Régimen comercial | | % s/ Import. | Régimen comercial |
| USA | 14,8 | Normal | Hong-Kong | 24,5 | Normal/Ac. bil. |
| Suiza | 9,5 | EFTA | Yugoslavia | 8,4 | Pref. gen/Ac. bil. |
| Austria | 6,9 | EFTA | Corea Sur | 8,2 | Normal/Ac. bil. |
| Irán | 6,1 | Pref. gen/Ac. bil. | Grecia | 6,7 | Trat. pref. |
| Portugal | 4,8 | EFTA/trat. pref. | Taiwan | 5,5 | Normal/reg. esp. |
| Grecia | 4,3 | Trat. pref. | Hungría | 3,8 | Normal/reg. esp. |
| Japón | 3,8 | Normal/Ac. bil. | Rumanía | 3,8 | Normal/Ac. bil. |
| Hong-Kong | 3,6 | Normal/ Ac. bil. | Austria | 3,2 | EFTA |
| India | 3,6 | Pref. gen/Ac. bil. | Portugal | 2,8 | EFTA/trat. pef. |
| Brasil | 3,6 | Pref. gen/Ac. bil. | Polonia | 2,7 | Normal/reg. esp. |
| España | 3,4 | Trat. pref. | España | 2,6 | Trat. pref. |

NOTA: Los porcentajes se refieren al año 1975. El régimen comercial es el actualmente en vigor.

Fuente: Elaboración propia con datos de COMITEXTIL.

española el entrar a formar parte de una política comercial global. Al respecto, baste recordar lo que ello comportaría:

— Frente a la EFTA.— Se prevé el establecimiento de una zona de libre cambio a partir de 1 de abril de 1980 tras el Acuerdo España-Países EFTA firmado en Madrid el 26 de junio de 1979.

PVD.— En este caso algunos de estos países se benefician del esquema de preferencias generalizadas, que consiste en la importación de artículos libres de aranceles hasta unos topes determinados. La cantidad afecta a las preferencias en el sector textil fue de cerca 90.000 Tm. en 1977.

— Acuerdo Multifibras.— Los acuerdos bilaterales firmados con 23 países y los regímenes especiales aplicados a Taiwan, países socialistas y a los tres peticionarios de entrada en la Comunidad (España, Portugal y Grecia), si bien limitan las exportaciones de estos países, también obligan a un crecimiento anual de las mismas, variable según la sensibilidad de los artículos.

Al respecto, se ha confeccionado el Cuadro 26 en el que se detallan los diez principales países exportadores de textil y confección al Mercado Común con indicación de su situación con respecto a los intercambios de este tipo de productos.

Los mencionados cambios en el régimen comercial propiciarán un elevado grado de competencia —sobre todo por parte de los PVD— lo cual generará un proceso de reestructuración de la industria europea en estos últimos años.

Capítulo 9

EL SECTOR PAPELERO

1. INTRODUCCION

El sector papero es un sector estratégico dentro de cualquier economía y está íntimamente ligado a su proceso general de desarrollo, ya que el papel es el producto soporte tradicional de la actividad cultural e informativa.

Dentro del sector papero cabe distinguir dos subsectores, a saber:

- Fabricación de pasta, papel y cartón.
- Manipulados de papel y cartón.

Sin llegar todavía a suponer en la actividad industrial de nuestro país una proporción comparable a la de otros sectores punteros, no cabe duda de que el sector papero ha registrado en los últimos años un dinamismo superior al de la industria en su conjunto, especialmente durante el trienio 1972-1974. Aquellos fueron, en efecto, unos años en los que la oferta casi no podía dar abasto a una demanda en auge. Sin embargo, la situación cambió radicalmente en 1975, al entrar el sector en una fuerte recesión de la que todavía no se ha recuperado totalmente. Las cuatro principales empresas del sector (a saber, Papelera Española, Sarrió, Papeles Reunidas y Torras Hostench) muestran comportamiento irregular en el comportamiento de sus acciones en Bolsa.

A pesar de la situación descrita, las perspectivas de futuro del sector papero español son halagüeñas, sobre todo si se piensa que nuestro consumo de papel por habitante y año sigue siendo

muy inferior (58,5 Kgs. en 1977, según la revista Pulp and Paper International; 63,3 Kgs. según la Asociación de Fabricantes de Papel y Cartón) a la media de unos 120 kgs. habitante/año que es propia de los países de Europa Occidental, lo que proporciona un amplio margen de maniobra para un crecimiento sostenido.

2. EL SECTOR PAPELERO MUNDIAL

El siguiente Cuadro (Cuadro 1) da una idea exacta de la posición que España ocupa dentro del área europea y en el mundo

CUADRO 1

Datos de consumo de papel y cartón y producciones de pasta y papel

| | Población (Miles) (1977) | Consumo por habitante (Kgs. por año) | | Producción de papel y cartón (Miles de Tns.) | |
|-----------------|--------------------------------|--|-------|--|----------|
| | | 1960 | 1977 | 1960 | 1977 |
| Bélgica | 9.810 | 62,2 | 123,0 | 411,0 | 743,0 |
| Francia | 53.112 | 57,7 | 105,4 | 2.616,0 | 4.722,0 |
| Alemania, R. F. | 61.396 | 79,0 | 137,4 | 3.435,0 | 6.603,0 |
| Irlanda | 3.200 | 40,9 | 74,0 | 83,0 | 74,0 |
| Italia | 56.446 | 28,6 | 75,1 | 1.469,0 | 4.272,0 |
| Holanda | 13.853 | 84,1 | 141,3 | 1.109,0 | 1.631,0 |
| Reino Unido | 55.854 | 107,3 | 123,8 | 4.139,0 | 4.083,0 |
| Dinamarca | 5.050 | 90,0 | 153,0 | 181,0 | 205,0 |
| Total CEE | 258.721 | — | 113,5 | 13.443,0 | 22.333,0 |
| Estados Unidos | 216.300 | 195,9 | 273,1 | 31.100,0 | 55.099,0 |
| Canadá | 23.291 | 127,2 | 191,4 | 7.817,0 | 12.249,0 |
| Finlandia | 4.737 | 70,9 | 126,0 | 1.978,0 | 4.629,0 |
| Noruega | 4.035 | 81,8 | 136,0 | 789,0 | 1.136,0 |
| Suecia | 8.250 | 120,4 | 195,0 | 2.151,0 | 5.060,0 |
| Unión Soviética | 258.000 | 15,0 | 34,0 | 3.220,0 | 9.100,0 |
| Japón | 114.154 | 46,8 | 134,3 | 4.512,0 | 15.702,0 |
| España | 36.000 | 11,8 | 58,5 | 327,0 | 2.038,0 |

Fuente: Revista PPI, Pulp and Paper International, julio 1978.

como país productor de pasta, papel y cartón. Contiene, asimismo, una serie de datos históricos sobre producciones y consumos referidos a nuestro país, a los países del Mercado Común y a un grupo final de países seleccionados por su importancia en el mundo del papel.

Los Cuadros 2 y 3 nos indican la producción de papel y cartón y de pasta por continentes y a nivel mundial, mostrando el dina-

CUADRO 2

*Producción de papel y cartón por continentes y a nivel mundial
(en miles de Tm.)*

| | 1956 | 1960 | 1970 | 1976 | 1977 |
|-------------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| América del Norte | 36.226 | 38.917 | 58.914 | 66.254 | 67.348 |
| Europa | 19.621 | 25.634 | 45.159 | 52.550 | 52.062 |
| Asia | 4.961 | 7.861 | 20.621 | 29.978 | 30.040 |
| América Latina | 1.192 | 1.656 | 3.712 | 6.350 | 6.802 |
| Africa | 178 | 288 | 892 | 1.286 | 1.377 |
| Total mundo | 62.179 | 74.355 | 129.298 | 156.418 | 157.629 |

Fuente: Revista PPI, Pulp and Paper International, julio 1978.

CUADRO 3

*Producción de pasta por continentes y a nivel mundial
(en miles Tm.)*

| | 1956 | 1960 | 1970 | 1976 | 1977 |
|-------------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| América del Norte | 29.641 | 32.964 | 54.912 | 62.220 | 63.274 |
| Europa | 16.703 | 20.965 | 34.853 | 36.707 | 36.172 |
| Asia | 3.248 | 5.156 | 14.268 | 17.340 | 17.185 |
| América Latina | 500 | 821 | 2.224 | 3.303 | 3.674 |
| Africa | 99 | 124 | 900 | 1.118 | 1.191 |
| Total mundo | 50.191 | 60.031 | 107.157 | 120.688 | 121.476 |

Fuente: Revista PPI, Pulp and Paper International, julio 1978.

mismo alcanzado por ciertas zonas en desarrollo en la producción global mundial.

La crisis papelera iniciada en 1975, a la que antes nos referíamos, se ha conocido prácticamente en todos los países, aunque han sido distintas las capacidades de reacción de cada uno de ellos. En la actualidad, las naciones occidentales más industrializadas parece que van entrando paulatinamente en una fase de coyuntura ascendente, lo que hace disminuir automáticamente la presión de sus exportaciones al mercado español y, por otra parte, hace aumentar las posibilidades de que nuestras exportaciones sean más remuneradoras.

De todos modos, según el Presidente de la CEPAC (Confederación Europea de Papeles y Cartones),¹ los consumos futuros de papel en los países europeos no pueden experimentar incrementos de más de un 1,5 % o 2 % cada año, por lo que la CEPAC invita a las empresas europeas, particularmente a las del Mercado Común, a pasar de una filosofía de preocupación por las toneladas producidas a una filosofía de preocupación por el beneficio realizado en la producción de la cantidad que sea de toneladas. Dice, asimismo, el Presidente de la CEPAC que las empresas del sector papelero europeo, como las de cualquier sector dentro de una economía de mercado, deben tener garantizada su «libertad de morir». En caso contrario, cada vez estarán peor situadas para hacer frente a la competencia de los Estados Unidos y del Canadá.

En Europa occidental, las grandes variables que se barajan a la hora de pensar en el desarrollo a medio y a largo plazo del sector papelero son, además de las citadas anteriormente, las siguientes:

— Reestructuración del sector hacia una mayor especialización y una mejora de las productividades.

— Acceso a fuentes de financiación convenientes para hacer frente a las cuantiosas inversiones propias de un sector como el papelero.

— Preparación a todos los niveles —gerencial, tecnológico,

1. Entrevista concedida a la revista «Paper», 4 de septiembre de 1978, Vol. 190, n.º 5, 1978.

materias primas, etc.— para hacer frente a los retos de la competencia internacional.

— Importancia creciente del recorte en el abastecimiento de materias primas papeleras.

— Desaparición en 1938 de todo tipo de barreras aduaneras y comerciales entre los países escandinavos y los del Mercado Común.

— Aumentos sustanciales en los presupuestos de nuevas inversiones y escasa o nula rentabilidad de las mismas por la importancia de los gastos financieros.

— Disminución del porcentaje de recursos propios y aumento del porcentaje de recursos ajenos en los pasivos de las empresas.

— Necesidad de hacer frente a inversiones cuantiosas por imperativo de las políticas nacionales de anticontaminación.

— Débil producción de pasta de los países continentales europeos y de Gran Bretaña frente a sus necesidades de consumo.

— Ausencia de políticas forestales eficaces.

— Carácter cíclico del sector, con tensiones de materias primas en tiempos de auge y sobrantes de producción final en tiempos de baja coyuntura.

— Perspectivas poco claras de tasas altas de crecimiento en mercados maduros como son, en general, los mercados europeos.

A la vista de las variables anteriores, la CEPAC aconseja la adopción por parte de las empresas europeas de la estrategia siguiente:²

1) En materia de inversiones: orientación hacia tasas de crecimiento más modestas; prioridad a la racionalización y modernización de instalaciones; evaluaciones muy meticulosas del rendimiento de nuevas inversiones; mejora de la estructura de abastecimiento de materias primas y aumento del consumo de recorte.

2) En materia de salarios: introducción de sistemas que tengan en cuenta la productividad y el rendimiento.

3) En materia de mercado y precios: política moderada de

2. Informe del Presidente de la CEPAC, European Management Forum, Management Symposium Davos, 1976.

precios en períodos de «boom» y comportamiento estable en períodos de regresión; precios adaptados no solamente al mercado sino a los costes.

3. LA INDUSTRIA PAPELERA ESPAÑOLA

3.1. Datos de conjunto

De 1971 a 1974 se ha producido un salto de producciones muy notables en todos los subsectores papeleros —46 % en pastas, 36 % en papeles y cartones, 26 % en los cuatro renglones considerados de manipulados— mientras que la tónica de la evolución de 1974 a 1977 es, según los casos, de bajo crecimiento, de estancamiento o a veces incluso de recesión, 8 % en pastas, 2 % en papeles y cartones, y crecimiento negativo en manipulados.

Resulta, empero más útil diferenciar la problemática de los dos subsectores amplios de pasta, papel y cartón y manipulados en que suele dividirse el sector.

3.2. Subsector de fabricantes de pasta, papel y cartón

Según datos del Ministerio de Industria, en 1978 existen en España 258 empresas que se dedican a fabricar pasta, papel y cartón en 302 centros distintos de producción, que se reparten como sigue:

| | |
|---|-----|
| Centros no integrados de producción de pasta | 12 |
| Centros integrados papel-pasta | 42 |
| Centros integrados de producciones especiales | 4 |
| Fábricas no integradas de papel | 220 |
| Dudosas | 24 |
| | 302 |

El subsector alberga desde pequeñas empresas familiares hasta grandes empresas que cotizan en Bolsa.

La producción de pasta correspondiente a 1977 se estima, por parte de la Asociación Nacional de Fabricantes de Pastas Pape-

leras, en 1.275.000 toneladas (véase Cuadro 4). Estos datos no coinciden exactamente con los anteriormente apuntados pertenecientes a la Revista PPI (Pulp and Paper International), pero éste es un fenómeno común en el sector cuando se manejan distintas fuentes de datos estadísticos. El valor aproximado de la producción correspondientes al año 1977 es de unos 30.000 Millones de pesetas.

CUADRO 4

Producción de pasta en España

| En miles de Tn. | 1977 |
|---------------------------------|-------|
| Pasta mecánica | 215 |
| Pasta semiquímica | 50 |
| Pastas químicas: | 857 |
| Sulfato crudas fibra larga | 260 |
| Sulfato crudas fibra corta | 12 |
| Sulfato blanqueadas fibra larga | 158 |
| Sulfato blanqueadas fibra corta | 412 |
| Bisulfito | 15 |
| Total pasta de madera | 1.122 |
| Pastas de paja | 130 |
| Pastas de esparto y otras | 23 |
| Total pastas celulósicas | 1.275 |

Fuente: Asociación Nacional de Fabricantes de Pastas Pape-
leras.

La producción de papel y cartón en España se estima en 2.160.000 toneladas para 1977 (véase Cuadro 5). El valor aproximado de la producción de 1977 fue de unos 68.000 millones de pesetas.

El consumo aparente de pasta y de papel recuperado o recorte en 1977 fue de 1.411.000 toneladas y 2.311.000 toneladas, respectivamente y el de papel y cartón de 2.034.000 toneladas (Cuadro 6).

CUADRO 5

Producciones de papel y cartón en España

| En miles de Tn. | 1977 |
|-------------------------------|-------|
| Papel prensa | 106 |
| Impresión y escritura | 602 |
| Higiénicos y sanitarios | 64 |
| Embalaje para cartón ondulado | 800 |
| Kraft sacos | 170 |
| Cartoncillo y cartones | 260 |
| Otros embalajes | 108 |
| Otros papeles y cartones | 50 |
| Total | 2.160 |

Fuente: Asociación Nacional de Fabricantes de papel y cartón.

CUADRO 6

Consumo aparente de pasta, papel recuperado y papel y cartón en España, año 1977

(miles de toneladas)

| | Pasta | Papel recuperado | Papel y Cartón |
|------------------|-------|------------------|----------------|
| Producción | 1.275 | 936 (1) | 2.160 |
| Importación | 231 | 148 | 289 |
| Exportación | 95 | 25 | 145 |
| Consumo aparente | 1.411 | 1.059 | 2.304 |

(1) Dato referido a la recogida aparente.

Fuente: Asociación Nacional de Fabricantes de Pastas Papeleras.

El nivel de empleo global en el subsector se sitúa alrededor de las 29.000 personas.

Nuestra productividad es inferior a la media de la de los países comunitarios. A este respecto, son de interés los datos contenidos en los Cuadros 7 y 8.

CUADRO 7

Productividades, 1978

Toneladas/año/empleado

A) Papeles para impresión y escritura (Fábricas de papel no integradas)

| | Max. | Media | Min. | Muestreo |
|------------|------|-------|------|----------|
| España | 130 | 96 | 41 | 85 % |
| Francia | 160 | 116 | 41 | 45 % |
| Alemania | 261 | 146 | 51 | 55 % |
| Inglaterra | 100 | 46 | 20 | 50 % |

B) Fábricas integradas de flutting y/o test-liner

| | Max. | Media | Min. | Muestreo |
|------------|------|-------|------|----------|
| España | 818 | 343 | 30 | 90 % |
| Francia | 500 | 195 | 56 | 20 % |
| Alemania | 484 | 368 | 192 | 30 % |
| Inglaterra | 268 | 153 | 100 | 20 % |

C) Fábricas cartoncillo

| | Max. | Media | Min. | Muestreo |
|------------|------|-------|------|----------|
| España | 250 | 205 | 160 | 80 % |
| Francia | 180 | 153 | 140 | 15 % |
| Alemania | 292 | 194 | 167 | 15 % |
| Inglaterra | 100 | 94 | 77 | 70 % |

Fuente: Ministerio de Industria, Dirección General de Promoción Industrial y Tecnológica.

CUADRO 8

Sector Papelero, 1978

| | Número de empresas | Número de fábricas | Proporción media por empresa (Tm.) |
|----------|--------------------|--------------------|------------------------------------|
| Alemania | 204 | 309 | 31,800 |
| Francia | 178 | 237 | 28.650 |
| Bélgica | 21 | 21 | 40.952 |
| Holanda | 37 | 47 | 44.890 |
| Italia | 537 | 610 | 7.001 |
| España | 258 | 302 | 13.000 |

Fuente: Ministerio de Industria, Dirección General de Promoción Industrial y Tecnológica.

3.3. Subsector de manipulados de papel y cartón

Si las dificultades estadísticas son importantes en el subsector de fabricantes de pasta, papel y cartón, todavía son mayores en el subsector de manipulados de papel y cartón. A continuación se ofrecen algunos datos correspondientes a los renglones productivos más importantes del subsector, a saber, artículos de oficina y escritorio, cartón ondulado, papeles higiénicos y sanitarios y papeles pintados.

Por lo que se refiere a manipuladores de papel en sentido estricto (artículos de oficina y escritorio), se estima que en España existen alrededor de 325 centros de producción. Se estima, asimismo, que la capacidad instalada de manipulación de papel es del orden de las 79.000 toneladas/año. A esta capacidad instalada hay que comparar las 40.000 toneladas solamente de manipulados de papel que el mercado español absorbió a lo largo de 1977. La producción de manipulados de papel en 1977 se evalúa en unos 4.000 millones de pesetas y la mano de obra empleada puede oscilar alrededor de las 13.000 personas.

Los manipulados de cartón se centran en la fabricación de cartón ondulado, la más importante dentro de la gama completa

de manipulados. Se trata de una actividad caracterizada por un serio exceso de capacidad de producción —circunstancia que es común a otros renglones del sector papeler—, por una seria competencia de precios y por una insuficiencia de valor añadido. La capacidad de producción se estima en 2.020 millones de metros cuadrados de cartón, para 1977. La producción real ha sido del orden de los 1.015 millones de metros cuadrados en 1977, con lo que se obtiene un porcentaje de capacidad utilizada del 51 % para el año citado. El valor de la producción correspondiente a 1977 se estima en unos 16.000 millones de pesetas.

En papeles higiénicos y sanitarios, se ha producido en los últimos años un crecimiento espectacular de las capacidades de producción, de tal manera que a lo largo de 1977 y 1978 se estima que la demanda nacional de aquellos papeles no ha llegado a cubrir la mitad de las capacidades instaladas. La producción de 1977 se aproxima a las 64.000 toneladas, situándose su valor alrededor de los 4.480 millones de pesetas.

El renglón de papeles pintados también ha experimentado crecimientos espectaculares hasta 1974/75, para estancarse después. Su producción de 1977 se estima en 35.000 toneladas, cuyo valor en pesetas podría situarse alrededor de los 3.900 millones de pesetas.

Además de los artículos de oficina y escritorio —productos manipulados del papel en sentido estricto—, el cartón ondulado, los papeles higiénicos y sanitarios y los papeles pintados, existen otros manipulados diversos, cuya producción conjunta es difícil de evaluar.

4. COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONALIDAD DEL SECTOR

4.1. Consideración global

El Cuadro 9 recoge el balance global del comercio exterior del subsector de pastas de papel, papel y cartón.

Como puede observarse el balance sectorial es negativo tanto en pastas, como en papeles viejos de recuperación y en papel y cartón siendo sólo positivo específico en determinados tipos de papeles especiales.

CUADRO 9

Comercio exterior de pastas de papel y papel y cartón (1977)

| | EXPORTACIONES | | IMPORTACIONES | |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| | Tm. | Millones Ptas. | Tm. | Millones Ptas. |
| Pastas mecánicas | 9.883 | 85,4 | 11.470 | 213,8 |
| Pastas semiquímicas | — | — | 1.150 | 20,3 |
| Pastas químicas | 72.899 | 1.587,7 | 255.403 | 7.796,1 |
| Otras pastas | 11.960 | 402,0 | 44 | — |
| TOTAL PASTAS | 94.742 | 2.075 | 268.067 | 8.030,3 |
| PAPELES VIEJOS | 25.251 | 178,5 | 148.126 | 1.158,0 |
| Papeles y cartones | 71.124 | 2.518,6 | 239.840 | 7.004,3 |
| Otros papeles y cartones | 165 | 2,3 | 9 | 1,7 |
| Apergaminados | 326 | 33,5 | 900 | 86,7 |
| Encolados | 2.409 | 47,5 | 1.002 | 38,3 |
| Ondulados | 2.326 | 103,8 | 659 | 67,9 |
| Otros papeles | 90 | 5,0 | 14 | 3,8 |
| Papeles estucados | 68.768 | 3.295,9 | 46.856 | 3.207,2 |
| TOTAL PAPEL Y CARTON | 145.208 | 6.007,0 | 289,280 | 10.409,5 |

El comercio exterior del subsector de manipulados de papel y cartón es muy poco importante.

Respecto al subsector de manipulados de papel y cartón, hay que decir que el volumen de su comercio exterior es poco importante.

La estructura por países de nuestro comercio exterior,* refleja una acusada concentración de las importaciones. Cuatro países —Estados Unidos, Suecia, Francia y Canadá— nos suministran el 80 % de la pasta de papel de procedencia exterior y en cuanto a papel, cartón y sus manufacturas, más del 70 % procede de Estados Unidos, Finlandia, Suecia y Canadá. También las exportaciones se presentan muy concentradas, por lo que se refiere a

(*) Sector papeler, Servicio de Estudios del Banco Hispano Americano, octubre de 1976.

pastas, cuyo 70 % se destina a Francia, Gran Bretaña, Polonia, Italia y la R. F. Alemana; por el contrario, las exportaciones de papel, cartón y sus manufacturas se encuentran muy dispersas, destacando Francia como principal cliente.

España es prácticamente autosuficiente en pasta de fibra corta (eucalipto). A pesar de ello, se importa en alguna cuantía, mayormente de Portugal. La pasta de fibra larga (resinosas) se importa hoy principalmente de Escandinavia, pero Estados Unidos y Canadá tienden a ser los suministradores de mayor volumen. Nuestras exportaciones de pasta son menos cuantiosas que nuestras importaciones. Los precios internos de pasta van acercándose a los internacionales, aunque siguen siendo, en general, más altos.

En papeles de impresión y escritura, nuestro comercio exterior se realiza normalmente con Europa. Últimamente, Francia y Austria son países de los que importamos bastante. Nuestras exportaciones, además de hacia los países europeos, se dirigen de manera particular a la zona mediterránea y a Oriente Medio.

Importamos Kraft-liner (papel embalaje de calidad para cartón ondulado) de Estados Unidos, Escandinavia y recientemente también de Portugal. En períodos de recesión, los norteamericanos están en condiciones de colocar Kraft-liner en España a precios mucho más bajos que los nacionales.

El papel prensa se importa en cantidades importantes, España es aquí deficitaria y su producción se coloca en el mercado interior a precios políticos.

Exportamos papeles higiénicos y sanitarios, pero se trata de un fenómeno debido más a nuestro exceso de capacidad de producción que a unos planteamientos económicos de introducción en mercados extranjeros.

Se exporta normalmente cartoncillo a Francia y resto de países del Mercado Común, así como al Oriente Medio.

Los Cuadros 10 y 11 muestran las exportaciones e importaciones papeleras de España con relación a la Comunidad Económica Europea (CEE), correspondientes al año 1977. Tales datos indican que el 82 % de nuestras exportaciones de pastas de madera y el 51 % de nuestras exportaciones de papel viejo se dirigieron en 1977 a la CEE. En cuanto a papeles y cartones, aproximadamente el 60 % de nuestras exportaciones se dirigieron al

Mercado Común. Respecto a las importaciones, el 16 % de las de pastas de madera y el 87 % de las de recorte provinieron en 1977 de la CEE. Por lo que se refiere a papeles y cartones, aproximadamente el 21 % de nuestras importaciones tuvieron por origen el Mercado Común.

Las cifras anteriores indican la importancia de la CEE como fuente proveedora de recorte y como zona receptora de nuestras exportaciones papeleras en general.

CUADRO 10

Exportaciones de España hacia la CEE, 1977

| Designación de las mercancías | Toneladas | Miles de UCE (1) |
|--|-----------|------------------|
| Pastas mecánicas | 6.656 | 854 |
| Pastas químicas bisulfito coníferas | 1.479 | 277 |
| Otras pastas químicas bisulfito coníferas | 2.780 | 334 |
| Otras pastas químicas | 481 | 140 |
| Pastas químicas crudas de coníferas | 7.835 | 2.107 |
| Otras pastas químicas crudas de coníferas | 12.143 | 1.390 |
| Otras pastas químicas de coníferas | 7.933 | 2.243 |
| Otras pastas químicas | 38.536 | 11.406 |
| Total pastas de madera | 77.843 | 18.751 |
| Pastas de otras fibras vegetales | 8.778 | 3.714 |
| Otras pastas de otras fibras vegetales | 497 | 215 |
| Papel viejo | 3.507 | 696 |
| Total papel viejo | 12.782 | 4.625 |
| Papeles y cartones en bobinas o en hojas (krafts, tissue, autocopiativos, cartones, couchés, etc.) | 67.531 | 28.293 |
| Papeles y cartones cortados para usos determinados (sobres, cajas, etiquetas, toallas...) | 20.065 | 23.798 |
| Total papeles y cartones | 87.596 | 52.091 |

CUADRO 11

Importaciones españolas procedentes de la CEE, 1977

| Designación de las mercancías | Toneladas | Miles de UCE (1) |
|--|-----------|------------------|
| Pastas de madera semiquímicas | 1.043 | 141 |
| Otras pastas químicas de coníferas | 14.483 | 4.824 |
| Otras pastas químicas | 1.523 | 413 |
| Otras pastas químicas de coníferas | 4.783 | 1.563 |
| Otras pastas químicas | 20.842 | 5.507 |
| Total pastas de madera | 42.674 | 12.448 |
| Papel viejo | 43.183 | 3.106 |
| Otro papel viejo | 32.577 | 2.678 |
| Otro papel viejo | 52.514 | 3.879 |
| Total papel viejo | 128.274 | 9.663 |
| Total pastas y papel viejo | 170.948 | 22.111 |
| Papeles y cartones en bobinas o en hojas (papeles especiales LWC, papeles de impresión, etc.) | 51.942 | 33.475 |
| Papeles y cartones cortados para usos determinados (para filtros, para máquinas escribir, etiquetas, etc.) | 7.370 | 10.917 |
| Total papeles y cartones | 59.312 | 44.392 |

En el acuerdo España-CEE de 1970, el sector papeler español goza de una excepción total a las reducciones arancelarias en materia de papeles y cartones (Capítulo arancelario 48). Desde 1970 hasta la actualidad, la CEPAC (Confederación Europea de la Industria de Pastas, Papeles y Cartones) ha protestado en repetidas ocasiones ante las instancias comunitarias por lo que este organismo considera como «trato de favor» recibido por el sector español en el acuerdo de 1970.

A pesar de lo anterior, cabe decir que el sector papeler no es de los más protegidos en nuestro arancel, sino que se sitúa

en una tónica media dentro de nuestros niveles tarifarios (para las pastas, los derechos arancelarios oscilan aproximadamente desde un 4 % a un 8 %, mientras que el ICGI (Impuesto de Compensación de Gravámenes interiores) es del 9 %, habiéndose concedido unos derechos preferenciales a la CEE del 25 % del derecho arancelario general; para los papeles y cartones los derechos arancelarios generales oscilan desde el 14 % al 19 %, siendo del 14,5 % el ICGI; el papel prensa tiene un tratamiento especial al importarse libre de derechos, dentro de los límites de un contingente fijado periódicamente).

Por otra parte, hay que tener en cuenta que un elevado porcentaje de nuestras importaciones de pastas, de papeles y de cartones se efectúa en régimen de tráfico de perfeccionamiento, lo que rebaja sensiblemente la importancia de nuestro régimen de protección arancelaria.

4.2. Grado de internacionalización del sector

El capital extranjero representaba en 1975 en torno al 14 % del capital de las grandes empresas del sector de «Papel y Artes Gráficas».

Según datos publicados en Información Comercial Española (abril 1975) de un total de 117 empresas (grandes empresas con participación foránea superior al 50 %) 5 eran del sector de papel y artes gráficas mientras que de 85 con participación minoritaria 3 eran papeleras.

Estas 8 suponían una aportación global de 1.419 millones de pesetas.

El Cuadro 12 detalla algunas participaciones extranjeras conocidas en el sector papelero (sin incluir artes gráficas), según informaciones recogidas en 1978.

5. PERSPECTIVAS DE LA ADHESION PARA EL SECTOR

Las perspectivas para el sector papelero español de la adhesión de nuestro país al Mercado Común no son pesimistas. La adhesión supondrá, sin duda, un importante esfuerzo de adaptación

CUADRO 12

| Actividad | Empresa española | Empresa extranjera | Porcentaje participación extranjera |
|--------------------------------|--------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| Fabricación de pasta de papel | SNIACE | Snia Viscosa (Italia) | 10 % |
| | Papelera Navarra | Svenska Celulosa (Suecia) | 10 % |
| | Celulosas Nervión | Celulose du Pin (Francia) | Mayoría |
| Fabricación de cartoncillo | Celupal | KNP (Holanda) y McMilland (Canadá) | Mayoría |
| | Tampella | Tampella Oy (Finlandia) | 100 % |
| Fabricación de cartón ondulado | Cartonajes Internacional | International Paper (USA) | 100 % |
| | Jerez | Mead (USA) | 40 % |
| | Klinge | Klinge (Alemania, R. F.) | 50 % |
| | Weyerhaeuser | Weyerhaeuser (USA) | 100 % |
| | Container | Container (USA) | 100 % |
| | Cartonajes Unión | Union Camp (USA) | 100 % |

de nuestra industria, pero su realización está a nuestro alcance, sobre todo si pensamos que el sector ya lleva años empeñado en una tarea de reestructuración y modernización de sus actividades. Veamos a continuación algunos de los principales componentes de la adaptación que se avecina.

En cuanto se refiere a la estructura de suministros del sector, hay que mencionar en primer lugar a la madera, materia prima principal de la fabricación de pasta. La madera es más barata en los países del Mercado Común (Francia y Alemania son las dos potencias forestales) que en España. Los países escandinavos tienen también, con mayores motivos, su madera más barata que la española. Por otra parte, se puede cuantificar un fenómeno muy directamente ligado con el factor precios de la madera: el fenómeno de aprovechamiento de los montes. El Cuadro 13 nos indica el diferente grado de aprovechamiento forestal de los países europeos, en el que España —al lado de Grecia— destaca por sus malos resultados.

CUADRO 13

Aprovechamiento de los montes

(m³ de madera/Hectárea/Año)

| | |
|---------------------|------|
| Checoslovaquia | 4,50 |
| Austria | 3,94 |
| Rumanía | 3,89 |
| Francia | 3,84 |
| Alemania Occidental | 3,67 |
| Alemania Oriental | 3,27 |
| Portugal | 3,06 |
| Suecia | 3,00 |
| Polonia | 2,17 |
| Finlandia | 2,00 |
| Noruega | 1,98 |
| Italia | 1,51 |
| España | 0,78 |
| Grecia | 0,22 |

Además de la madera, el recorte es también más caro en España que en los países del Mercado Común, y los sistemas de recogida de papel viejo son más eficaces en aquellos países que en el nuestro.

En conjunto, se puede decir que las pastas resultan más caras en España que en el Mercado Común, viéndose este hecho compensado por el coste del transporte, las importaciones con reposición y el arancel.

En cuanto se refiere a la tecnología, hay que reconocer que el sector papelero no puede clasificarse entre los sectores de tecnología avanzada o de punta. La tecnología papelera de hoy no se distingue esencialmente de la de ayer e incluso de la de anteayer. Por supuesto que se han introducido grandes avances técnicos en los procesos de producción, pero siempre dentro de un contexto tecnológico básico e invariable. Partiendo de este supuesto, se puede afirmar que no existen grandes distancias tecnológicas entre los países del Mercado Común y España en materia papelera. Habrá estructuras de producción más o menos bien mantenidas, más o menos modernizadas, más o menos cuidadas a través de una política de inversiones técnicas, pero no un abismo tecnológico.

La productividad, sin embargo, es más baja en España que la media de los países del Mercado Común. Alemania nos aventaja de manera notable en este terreno, Francia algo menos y Gran Bretaña está por debajo de nuestros índices.

Los aranceles del sector son significativos, pero pensamos que su alineación con los comunitarios podrá realizarse sin traumas. Ciertamente que los precios finales papeleros están algo por arriba de la media de los comunitarios, pero hay que pensar que el factor distancia (coste del transporte) es aquí muy relevante y que importaciones actuales realizadas en régimen de tráfico de perfeccionamiento ya están actuando como fenómenos reductores del peso del arancel en las corrientes comerciales internacionales del sector.

Otros obstáculos a superar de cara a nuestra incorporación a la Comunidad son los de carácter financiero, que han llegado a convertirse en una cuestión de vida o muerte en el sector durante los últimos años. Desde finales de 1974 hasta la actualidad, la

industria papelera se ha visto cogida por un fuego cruzado proveniente de un aumento constante de los gastos llamados «fijos», de una situación recesiva de los mercados nacionales e internacionales, de unas capacidades de producción instaladas consecuentemente superiores a la demanda real y de unas necesidades importantes de financiación de unas inversiones recién estrenadas. Todo ello ha contribuido al empeoramiento generalizado de las estructuras financieras de las empresas y a la obtención de malos resultados de gestión. Actualmente, los balances presentan fuertes endeudamientos y las cuentas de explotación se ven lastradas por la cuantía elevada de los gastos financieros. En los países del Mercado Común, en general, la situación de las empresas presenta unas dosis superiores de autofinanciación y ofrece unos pasivos menos comprometidos

La problemática de management o dirección en el sector es, asimismo, notable. Tanto las empresas papeleras como las privadas deberán intensificar la eficacia de sus gerencias para hacer frente a la competencia europea.

El sector papelerero es un sector de cabecera y nuestra economía necesita sectores de cabecera eficientes internacionalmente, ya que son muchas las empresas afectadas en cascada por su actividad. Este es precisamente el reto que tiene planteado el sector ante la incorporación de España al Mercado Común: el de su adecuación a un entorno más competitivo.

Capítulo 10

LOS SECTORES CONEXOS A LA CONSTRUCCION

El sector de materiales y elementos para la construcción que se considera en este capítulo tiene un contenido muy amplio y abarca seis subsectores de carácter tan desigual que ha sido preciso hacer un balance separado de la problemática de cada uno de ellos.

Así, y sucesivamente, se pasa revista a los siguientes subsectores: cemento, manufacturas de cemento, cerámica, vidrio, madera y muebles y corcho.

1. LA INDUSTRIA DEL CEMENTO

1.1. Breve descripción de sus principales características

El sector cemento da empleo a 11.000 personas generando una producción total de unos 30 millones de Tm. con un valor aproximado de 40.000 millones de pesetas.

En los últimos diez años la industria del cemento ha experimentado un notable aumento de su capacidad instalada de producción (apta para 36 millones Tm/año). La capacidad media instalada por factoría es hoy muy cercana a la europea, que se sitúa en las 750.000-1 millón Tn/año. Sin embargo, el 45 % del mercado interno español se abastece de casi 30 empresas con una produc-

ción media no superior a las 500.000 Tn/año. Si consideramos que la producción óptima por factoría y año es de 1 millón de Tn. y si comparamos la estructura productiva del sector español con la de Francia o Alemania, podemos llegar a la conclusión de que existe un exceso de instalaciones en nuestro país. Se es consciente de este hecho y la tendencia a superarlo existe. En este sentido pueden contemplarse las agrupaciones de empresas para fines concretos como, por ejemplo, la exportación.

La industria cementera se ha localizado allí donde existía un mercado fuerte para su producto, núcleos que, en su mayoría, han coincidido con las zonas costeras. Ello facilita enormemente la comercialización exterior del producto debido a la ventaja comparativa de los costes del transporte marítimo.

La profunda recesión del sector de la construcción y obras públicas a partir de 1975 afectó, lógicamente, al sector cementero. Ello coincidió con la puesta en marcha de un importante plan de inversiones pactado con la Administración en 1973, lo que provocó la coincidencia en el tiempo de una mayor capacidad de producción y una menor demanda interna. La única salida, alcanzada con un éxito notable, era la exportación. En sólo seis años, los que van de 1970 a 1975, España ha pasado de ser deficitaria a constituirse en el primer exportador mundial de cemento. De 1974 a 1977 las ventas al exterior han cuadruplicado su cantidad y multiplicado por seis su valor. En 1977 se exportaron 1.819 millones de pesetas de clinker y 13.709 millones de pesetas de cemento. Las importaciones de clinker se sitúan en los 100 millones ptas./año y las de cemento en 125 millones.

Los mercados exteriores del cemento español son fundamentalmente los países de Africa y Oriente Medio (Argelia, Marruecos, Nigeria, Arabia Saudita, Túnez, etc.), diversificándose el número de destinos a medida que crecen las ventas, lo que constituye un rasgo positivo en relación con la estabilidad de ese mercado exterior.

Las perspectivas exportadoras para 1978 son favorables, por lo que el sector exterior continuará permitiendo que la industria mantenga un grado de utilización de su capacidad productiva aceptable.

Un problema importante de la industria cementera lo consti-

tuye el mantenimiento del control directo por la Administración de los precios interiores de venta, situación que se mantiene desde 1939. Se ha de tener en cuenta que, en la estructura de costes del sector, aproximadamente un 40 % del total lo constituye el componente energético del que entre un 50 y 75 % es consumo de fuel-oil. Las reticencias de la Administración en permitir la repercusión del incremento de costes de la industria en sus precios constituye, desde el inicio de la crisis energética, un problema de capital importancia para el normal desenvolvimiento de los programas empresariales.

1.2. Incidencia del ingreso en la CEE

La industria de cemento en la mayoría de los países de la CEE mantiene una mayor concentración como rasgo diferencial con la española. Este es el caso de países como Francia, Reino Unido o la República Federal Alemana. De otro lado, pese a ser países en los que los costes energéticos son similares a los nuestros, sus precios interiores del producto son superiores por lo que se hallan en una situación financiera ventajosa, comparativamente. Pese a todo, la industria cementera española domina los mercados internacionales.

En la actualidad, el régimen comercial entre España y la CEE, para todo tipo de cementos, es liberalizado y las trabas fiscales desempeñan un escaso papel proteccionista. Los flujos de importación y exportación presentan un saldo desfavorable para España, si bien su peso específico es irrelevante. Prácticamente, la totalidad de las importaciones españolas provienen de la CEE —Reino Unido antes y Francia actualmente— (95 % en clinker y 86 % en cementos) pero no suponen sino un 0,36 % del consumo aparente interno, con una tendencia decreciente en estos últimos cuatro años. Estas importaciones son, fundamentalmente, de clinker, con destino a Canarias, para la producción del cemento que se consume en las Islas, aunque en breve se pondrá en marcha en el Archipiélago un horno para clinker que sustituirá tal importación. Por otra parte, las ventas españolas de cemento a los países de la CEE suponen tan sólo el 0,14 % del total exportado. Puede apuntarse la hipótesis de que la industria cementera aparece en los

países desarrollados con la función de cubrir las necesidades internas. Una vez se ha alcanzado este objetivo, determinados países ajustan su capacidad de producción a las necesidades de consumo interior, mientras otros se lanzan a cubrir la demanda de los países en vías de desarrollo, deficitarios en este producto. Ello implica la no competencia entre países con un nivel de desarrollo similar, produciéndose en la captación de los mercados de estos países en proceso de crecimiento y equipamiento industrial.

Cabe concluir que el ingreso de España en la CEE no implicará un peligro para la producción nacional en cuanto a pérdida del mercado interno. La preponderancia española en el comercio mundial de cemento tampoco debe verse alterada por esa sola circunstancia, antes al contrario. Tan sólo resta añadir que la tendencia que se observa en España a la reducción del número de fábricas, concentrándose la producción en unas cuantas instalaciones de gran capacidad productiva puede verse acelerada, por un proceso de asimilación de la estructura empresarial española a la europea.

2. MANUFACTURAS DEL CEMENTO

2.1. Breve descripción de sus principales características

En los criterios de agregación que se siguen en este trabajo se ha reunido aquí aquellos materiales de construcción que tienen el cemento como una de sus principales materias primas. Dentro de este grupo atenderemos a dos grandes divisiones: el fibrocemento y el resto de manufacturas (bloques, viguetas, bovedillas, piedra artificial, mosaicos, etc.). La singularización del fibrocemento, o más concretamente las manufacturas de amiantocemento, celulosacemento y similares, se realiza atendiendo a su mayor importancia desde la perspectiva del comercio exterior. El subsector de fibrocemento supone 6.500 empleos y una producción de 9.000 millones de pesetas y el resto de subsectores un empleo de más de 40.000 personas.

La industria de manufacturas del cemento depende totalmente de la demanda que le realiza el sector de la construcción y ha acusado la crisis de este último al centrarse esa demanda en el

mercado interno. La repercusión ha sido dispar según las ramas y en función directa con su estructura empresarial. Así como la mayoría de subgrupos industriales, dentro de las manufacturas del cemento, se caracterizan por estar constituidos por un elevado número de pequeñas y medianas empresas, con un mercado geográficamente reducido, el fibrocemento se diferencia de éstas por estar fuertemente concentrado en unas pocas. Desde el punto de vista del equipamiento industrial la situación es más homogénea, dado que en la última fase expansiva de la economía española se produjo una renovación generalizada de la maquinaria en aquellas empresas que mantenían, hasta el momento, instalaciones obsoletas.

El reducido comercio exterior de manufacturas del cemento es fundamentalmente de signo exportador. El grado de cobertura de las importaciones, en 1977, fue del 2.634 %, es decir, se exportó, en valor, más de 27 veces lo que se importó en ese año. Dentro de estas exportaciones, un 84 % de las mismas lo fueron de manufacturas de amiantocemento, celulosacemento y similares, que en cuatro años, entre 1974 y 1977, han visto multiplicado por seis su valor y casi por cuatro la cantidad física. Las importaciones totales, en cambio, no sólo son de magnitud casi insignificante sino que, en ese mismo período, han disminuido, en unidades físicas, algo más de un 75 %. La importación total de manufacturas de fibrocemento se situó, en 1977, en 40 millones de pesetas y de otras manufacturas en 25 mientras que la exportación fue de 1.500 millones y de 280 millones respectivamente.

Las relaciones comerciales con los países de la CEE de productos manufacturados del cemento son prácticamente irrelevantes. En cuanto a las importaciones, por la insignificancia de las cifras totales como ya hemos visto. En las exportaciones, porque del total exportado tan sólo un 13 % se dirige a los países comunitarios. En importaciones, sin embargo, la Comunidad suministra el 99,7 % del total de las compras que España realiza en el exterior de todas las manufacturas de cemento.

El sector de manufacturas de cemento, como vemos, se sustenta fundamentalmente sobre el mercado interno, consecuencia lógica si tenemos en cuenta la importante repercusión del coste del transporte sobre el precio del producto. La estructura indus-

trial española es similar a la europea y la atomización empresarial existente (excepción hecha del fibrocemento) no constituye «per se» un rasgo diferencial ni un inconveniente decisivo frente a posibles competidores extranjeros.

2.2. Incidencia del ingreso en la CEE

De lo dicho hasta ahora puede concluirse que las expectativas futuras para esta industria no experimentarán variaciones sustanciales por la integración de España a la Comunidad Europea. El subsector con mayor dinámica exportadora, el fibrocemento, ha dirigido la captación de sus mercados hacia países en vías de desarrollo, en competencia con los países de la CEE y parece que con éxito. Sin embargo, el despegue exportador de este subsector es muy reciente y deberá esperarse un cierto tiempo para poder calibrar sus posibilidades de mantenimiento. Ahora bien, esa consolidación no se verá afectada negativamente por la integración, si acaso favorecida.

Si no es de prever, a partir de la integración española, la creación de un flujo de importaciones físicas desde los países comunitarios hacia España, sí que se puede acrecentar el flujo de tecnología. Ello constituirá un reto a la investigación aplicada española (en sistemas de prefabricación especialmente) al que las empresas pueden y deben dar adecuada respuesta si cuentan con el apoyo necesario.

3. LA INDUSTRIA DE LA CERAMICA

3.1. Breve descripción de sus principales características

La agregación en un solo capítulo de lo que se denomina «industria de la cerámica» no puede hacernos olvidar la heterogeneidad de los subsectores en ella contenidos. En este sentido hemos de contemplar conjuntamente la fabricación de tejas y ladrillos, de piezas para revestimientos y pavimentos, cerámica sanitaria, cerámica de uso doméstico (vajillas, etc.), refractarios, cerámica artística, etc. Cada uno de estos subsectores tiene carac-

terísticas estructurales diferentes, por lo que se intentará apuntar los rasgos diferenciales dentro de la descripción global o de conjunto que, por criterios simplificadores, nos veamos obligados a realizar.

El subsector alfarería y tejas supone unos 35.000 puestos de trabajo y una producción de unos 12.000 millones de pesetas, el de loza y porcelana unos 17.000 puestos y 9.000 millones y el subsector azulejos 13.000 puestos de trabajo y 10.000 millones de pesetas.

El conjunto de la industria está muy vinculada a la evolución coyuntural del sector de la construcción, especialmente los subsectores de tejas y ladrillos, de azulejos o piezas para revestimientos y pavimentos y de cerámica sanitaria. Las variaciones del ciclo constructor han afectado a los distintos subsectores, vía variaciones de la demanda. Ello ha producido que en algunos subsectores, desde 1970 hasta ahora, se observen dos procesos íntimamente interrelacionados.

- a) Un proceso de modernización y mejora de las instalaciones, lo que ha permitido situar a un determinado número de empresas a un nivel similar a las más avanzadas de otros países. Este proceso se produce, sin embargo, desde una situación de partida casi artesanal, en ocasiones, por lo que el minifundismo empresarial se mantiene, salvo excepciones harto conocidas.
- b) Un proceso de captación de mercados exteriores, en aquellos productos que sus características lo permitan, donde colocar la producción en épocas recesivas y así poder mantener un cierto grado de utilización de la capacidad productiva.

Sin embargo, ello se ha producido a expensas de una dependencia tecnológica externa muy acusada y de un mercado interior, en según qué casos, con una competencia extranjera fuerte y desarrollada ya que dispone de una estructura productiva con un mayor grado de concentración y con acceso a los últimos avances tecnológicos.

El comercio exterior en esta industria se ha desarrollado extraordinariamente en estos últimos años, con signo favorable para España. Si en 1970 el saldo de la balanza sectorial era negativo, en 1977 el valor de las exportaciones duplica el de las importaciones. Este saldo positivo se sustenta sobre dos subsectores, fundamentalmente: la cerámica de ornamentación y los azulejos. Las importaciones totales se situaron, en 1977 en torno a los 4.000 millones de pesetas (1.600 loza y porcelana, 850 azulejos y 1.500 otros productos) y las exportaciones por los 8.000 (5.300 azulejos, 1.900 loza y porcelana y 750 otros productos).

Por lo que respecta a la industria azulejera, su dinámica exterior cabe calificarla de espectacular. La modernización de sus equipos, con el consiguiente aumento de la capacidad de producción, la calidad y variedad de sus productos y la competitividad de sus precios han sido los factores que han contribuido al auge de las ventas al exterior, apoyadas en una regulación unitaria para la comercialización exterior (la Ordenación Comercial Exterior del sector azulejero). Entre 1971 y 1977 la exportación de azulejos se ha multiplicado por 3,5 en cantidad y por 7 en valor. Los mercados receptores del azulejo español están muy diversificados, llegando hasta un centenar de países. Sin embargo, la CEE adquiere un 45 % del total de ventas españolas de azulejos. En otras áreas geográficas destacan Libia, Australia y EE.UU.

El segundo, en importancia, subsector exportador lo constituye el de loza y porcelana y, en especial, la cerámica de ornamentación. En él existen unas pocas empresas de dimensión considerable junto a una multitud de reducido tamaño. Debido a ello, la norma general son las dificultades originadas por el crecimiento de los costes, la débil estructura financiera y las crisis de precios. A pesar del crecimiento de las exportaciones, el proceso de modernización de las instalaciones y de implantación de nuevas industrias ha perdido la fuerza de años pasados.

3.2. Incidencia del ingreso en la CEE

La integración española en la CEE supondrá para nuestra industria cerámica una ampliación de mercados en los que existe ya una fuerte competencia. Por ello, los resultados a obtener depen-

derán en gran medida de la estructura empresarial y su grado de competitividad (tecnología, nivel de costos, calidad del producto final, nivel de precios, etc.).

En el caso del subsector azulejero ya se ha comentado que era uno de los que había manifestado una mayor dinámica tanto en el grado de modernización del equipo y de concentración de su estructura productiva como en su captación de mercados exteriores. Sin embargo, frente a sus posibles competidores de la CEE, las empresas españolas tienen una desventaja importante en el grado de concentración industrial. En 1973, las empresas que, en la CEE contaban entre 100 y 250 trabajadores suponían alrededor del 35 % del total y empleaban al 45 % de la población ocupada en el sector, mientras que en España esos valores son el 22 % y 24 % respectivamente. En nuestro país hay unas 170 empresas azulejeras y aunque hasta un 85 % de la producción se obtiene en empresas con maquinaria moderna, contrasta tal número de empresas con la media europea, en donde el número de fabricantes no llega a rebasar los 50, con una producción anual media por empresa muy superior a la española, que se sitúa alrededor de los 450.500.000 m². En Italia, por ejemplo, país primate en este sector, tienen una producción anual media por factoría de un millón de m².

A pesar de la dimensión empresarial, el esfuerzo conjunto de la industria azulejera española permite mantener el mercado comunitario como uno de los principales destinos de la exportación de este subsector. Hasta un 45 % de las exportaciones lo fueron a los países de la CEE en 1977. En el otro lado de la balanza, las importaciones de azulejos provenientes de la CEE supusieron el 96 % del total importado, porcentaje que se cubre en un 72 % por las combras realizadas a Italia, un 16 % a Francia, un 10,5 % a la República Federal Alemana y el 1,5 % restante repartido entre Holanda y el Reino Unido. Sin embargo, el saldo comercial con la CEE es totalmente favorable a España: en 1977, por cada peseta pagada por importación de azulejos de la CEE se obtuvieron 3 pesetas por exportaciones a alguno de los nueve países comunitarios.

Si consideramos la industria cerámica en su conjunto observamos que el 73 % de las importaciones españolas provienen de los países de la CEE, mientras que sólo un 39 % de las exporta-

ciones se dirigen hacia el área comunitaria. Se aprecia, por tanto, una importante localización de las importaciones y una relativa diversificación, lo que puede favorecer su asentamiento futuro al no depender de las expectativas de demanda de unos pocos países.

La competencia de las empresas europeas sobre las españolas al producirse la integración, no debe llevar, por una simple relación causa-efecto, a un incremento notable de las importaciones españolas mientras que nuestras exportaciones no deben resultar afectadas negativamente, gracias a la diversificación de mercados. Los efectos pueden venir vía acentuación de la tendencia a la concentración empresarial y a una mayor dependencia tecnológica, factor este último que no debería contemplarse pasivamente y donde deben arbitrarse los apoyos oficiales necesarios para inducir un mayor esfuerzo nacional en este terreno, que nos permita frenar y reducir esta dependencia.

4. LA INDUSTRIA DEL VIDRIO

4.1. Breve descripción de sus principales características

Dentro de la industria del vidrio podemos distinguir dos grandes subsectores: el de fabricación (vidrio en bruto y vidrio colado o laminado) y el de productos manufacturados (envases, objetos de uso doméstico, vidrio óptico, etc.). En conjunto el subsector da empleo a 25.000 personas y el valor de la producción se sitúa en torno a los 25.000 millones de pesetas.

Esta división no sólo tiene un significado atendiendo a los productos que se obtienen. La estructura productiva de las empresas de uno y otro subsector están claramente diferenciadas, así como sus principales demandantes.

La fabricación de vidrio es una industria formada por un reducido número de empresas, de gran dimensión y capacidad, con competitividad exterior, muy localizada alrededor de los principales centros de consumo (País Vasco, Madrid y Barcelona) y con instalaciones modernas.

La industria de manufacturados puede definirse como el negativo fotográfico de la de fabricación: atomización empresarial,

escasa dimensión, capacidad de producción insuficiente, poco competitiva, dispersa geográficamente y con instalaciones anticuadas y obsoletas.

Los principales demandantes de las empresas del subsector fabricación son los sectores del automóvil y de la construcción manteniendo respecto a ellos un grado de dependencia muy elevado.

El comercio exterior de esta industria arroja un saldo negativo a causa del elevado déficit del subsector de manufacturas. El grado de cobertura de las importaciones fue, en 1977, del 65 %. Sin embargo, si atendemos a los dos grandes subsectores antes citados observamos que, en fabricación, se exportó en ese año más del doble de lo que se importó; en manufacturados (seguimos con el negativo fotográfico) se importó el doble de lo exportado. En 1977 se importó vidrio por 617 millones de pesetas y manufacturados por 5.500 exportándose 1.300 millones de pesetas de vidrio y 2.650 de manufacturas de él.

La mayor parte de las compras españolas al exterior lo son de productos o especialidades de escasa o nula producción interior (determinados tipos de vidrio en bruto, vidrio óptico, material de laboratorio, objetos de uso doméstico, etc.), mientras que las exportaciones son, fundamentalmente, de vidrio plano (colado o laminado) y de vidrio hueco (frascos, botellas, envases, etc.).

4.2. Incidencia del ingreso en la CEE

La expansión durante la década de los sesenta de la industria del vidrio en España se produjo simultáneamente con la participación en empresas españolas de importantes firmas extranjeras, fundamentalmente del grupo transnacional Saint-Gobain. De ahí que la dependencia tecnológica respecto de empresas europeas y, en especial, de la CEE, a través de contratos de asistencia técnica, cuando no de participación directa en el capital social, sea muy importante.

Esta fuerte relación entre el vidrio español y el comunitario se materializa en la concentración de nuestras compras al extranjero: en 1977 un 81 % de las importaciones de vidrio provenían de los países de la CEE. Esta concentración puede incrementarse

tras la integración. Las exportaciones también tienen como principal destino la Comunidad que, en 1977, absorbió un 44 % del total. Dadas las características de las empresas europeas respecto de las nacionales, no cabe esperar que la integración, en sí misma, facilite un incremento de nuestras ventas al área comunitaria, y sí, en cambio, supondrá un aumento de la competencia extranjera sobre el subsector de manufacturados, con una estructura empresarial deficiente. Ello puede poner de relieve la necesidad de reestructuración de este subsector, forzando la concentración y modernización de las empresas.

Puede afirmarse que, en general, la industria española del vidrio está integrada «de facto» a la europea. Determinados subsectores por su dependencia desde un punto de vista tecnológico; en otros casos, porque las principales empresas son filiales o participadas de firmas europeas; finalmente, porque determinados tipos de productos deben importarse al ser insuficiente la producción nacional, siendo el origen de esas importaciones la CEE principalmente. La integración española no hará sino consolidar esta realidad.

5. LAS INDUSTRIAS DE LA MADERA Y EL MUEBLE

5.1. Breve descripción de sus principales características

En nuestro país no se obtiene madera de calidad por lo que nuestra balanza comercial en las partidas de madera en bruto y aserrada es claramente deficitaria. No ocurre así con la chapada, contrachapada, mejorada, etc., en la que la producción nacional abastece suficientemente el mercado interno, colocando sus excedentes en el exterior. Las importaciones de madera en bruto o aserrada alcanzaron en 1977 la cifra de 22.800 millones de pesetas, habiéndose exportado por un valor de 106 millones de pesetas. En madera chapada, contrachapada, mejorada, etc., aún con cifras cuantitativamente mucho más modestas, la situación es inversa: importaciones por 920 millones de pesetas y exportaciones por 2.456 millones de pesetas. El principal destinatario, en el mercado interior, de este tipo de maderas es la industria del mueble. Este sector, que se había ido desarrollando tradicionalmente bajo for-

mas de producción cuasi artesanales, ha experimentado un importante crecimiento a través de una mayor racionalización e industrialización de sus procesos productivos, al mismo tiempo que ha incorporado otras materias primas (metal y plásticos) a la tradicional madera en la elaboración de sus productos y ampliado la necesidad de una mejora y perfeccionamiento del diseño, para poder responder adecuadamente a las exigencias del mercado. El subsector del mueble, el más importante, da empleo a unas 160.000 personas mientras que el aserrado de maderas a 25.000 y el de chapas, tableros y maderas mejoradas a 12.000.

En una comparación internacional, la industria española del mueble no presenta rasgos diferenciales significativos ya que en la mayoría de países se aprecia un predominio de la pequeña y mediana empresa y en donde el trabajo artesanal mantiene aún una relativa importancia. Sin embargo, ello no está reñido con el proceso, cada vez más urgente, de mayor dimensionamiento empresarial que permita abordar las técnicas industrializadas de producción en serie, fenómeno en el que España no ha alcanzado los niveles de sus competidores europeos y americanos. Lo conseguido en este terreno se debe a la favorable evolución del mercado interno como reflejo del aumento del nivel de vida y de la renta per cápita, así como el cambio en la mentalidad del consumidor, más atento a los cambios en las modas o estilos imperantes en cada momento. Este último aspecto debe tenerse muy en cuenta para el futuro ya que la competitividad no dependerá exclusivamente del grado de industrialización sino de la calidad de los diseños.

El comercio exterior del mueble se ha revelado en estos últimos años con un gran dinamismo. De España surge el 2,67 % de las exportaciones mundiales de muebles, lo que le sitúa en un noveno puesto en el ranking mundial (cifras de 1976). Las posibilidades de crecimiento son grandes ya que, en 1975, se exportaba tan sólo el 8,40 % de la producción nacional de muebles de madera y el 5,4 % de la de muebles metálicos. Otro aspecto positivo de esta exportación es la diversidad de destinos, que crece con el propio crecimiento de las ventas, lo que supone nuevos mercados con posibilidades de expansión. El total de la exportación de muebles de madera fue en 1977 de 4.165 millones de pesetas y el

de muebles metálicos de 2.530 millones, mientras que los subsectores de carpintería y demás presenta un comercio exterior equilibrado de 130 millones de pesetas.

La continuidad del proceso modernizador y de mayor dimensionamiento empresarial debe basarse en las ventajas que ello reportará para el crecimiento de las exportaciones, sin olvidar soluciones alternativas que en otros ramos industriales se han mostrado muy positivas. Como ya se decía en el texto del III Plan de Desarrollo, «lo importante es que las ayudas del Estado se realicen a empresas dinámicas con espíritu exportador, mejor que a otras que sólo pretenden sobrevivir».

5.2. Incidencia del ingreso en la CEE

Los datos que se facilitan sobre la participación de los países de la CEE en el comercio exterior de la madera en España son suficientemente ilustrativos. En los tipos en que nuestro país es fuertemente deficitario, nuestros suministradores quedan fuera del área comunitaria. El peso de estos países como destinatarios de las ventas españolas de maderas manufacturadas (chapadas, contrachapadas, etc.), siendo la balanza comercial de esta partida favorable para nuestro país, supone un rasgo positivo cara a una futura integración. Cabe concluir, por tanto, que el ingreso de nuestro país en la Comunidad no supondrá, para el sector de la Madera, obstáculos insalvables y que, tras un período de transición lógico, las perspectivas pueden juzgarse favorables.

La industria del mueble hallará en Europa un mercado en el que el consumo medio es de 55 dólares por persona y año frente a los 25 dólares del mercado interno. En 1977, más del 60 % de las exportaciones españolas de muebles se dirigieron a la CEE duplicando su valor el de las importaciones provenientes de la Comunidad que constituyeron el 84 % del total de importaciones. Ello permite esperar unas importantes posibilidades de crecimiento para el mueble español en Europa. Pero ese crecimiento potencial pondrá de relieve que, para lograrlo, el mueble español debe hallar respuesta adecuada al reto que le plantea el mueble europeo en cuanto a estructura empresarial, productividad, comercialización, diseño y calidad. Y esa adecuada respuesta pasa, necesariamente,

por un reordenamiento sectorial encaminado a mantener y ampliar su dinámica externa, que debe ser favorecido e impulsado por la autoridad económica para superar los inconvenientes de su actual estructura excesivamente atomizada.

6. LA INDUSTRIA DEL CORCHO

6.1. Breve descripción de sus principales características

La manipulación del corcho es una actividad que desde comienzos de siglo emprendió su proceso de industrialización, motivado por la cada vez mayor comercialización de sus productos. Dinámica comercial que ha venido acompañada del esfuerzo empresarial en modernizar y renovar el equipamiento de las factorías, a la vez que se da una disposición de mano de obra altamente especializada debido a la tradicional localización que esta actividad tiene, principalmente en la provincia de Gerona (concretamente las comarcas del Baix Empordá y La Selva ocupan 2.867 trabajadores en esta actividad, en 1978, del total de 3.500 trabajadores en toda España).

España es, después de Portugal, el mayor productor y transformador mundial de corcho, con una superficie alcornocal de 500.000 Has., una producción media anual de corcho de 110.000 Tn., un número de fábricas superior a 350, y con más de 6.000 personas empleadas en la industria y el comercio corchero. Sus productos son materiales típicamente destinados a la exportación; un 75 % de la producción manufacturera se exporta, aunque el consumo nacional sea la base y sustento de la actividad. Las divisas que la exportación del corcho suponen para España superan los 2.550 millones de pesetas, siendo el valor de la producción de corcho y sus manufacturas un total de 5.000 millones de pesetas. Alemania, Francia, Gran Bretaña, Estados Unidos, Suiza, Argentina y Suecia son los principales clientes del mercado corchero español.

6.2. La problemática exterior

La Administración, sin embargo, no parece haberse hecho eco en el pasado, de la dinámica y ventajosa trayectoria seguida por el sector corchero. Mas bien, al contrario, como así lo demuestra

su actuación en los acuerdos comerciales desde comienzos de la década actual. En el acuerdo comercial de España con la Comunidad Económica Europea, firmado en 1970, las manufacturas corcheras españolas fueron excluidas. Parece ser que dicha omisión fue debido a presiones de otros países, sirviendo así la industria del corcho española como moneda para pagar un precio político. Los mismos acuerdos fueron firmados por Portugal en 1972, incluyendo los productos corcheros que vieron como desaparecían las barreras arancelarias de la CEE en 1976. Actualmente los productos corcheros españoles tienen un arancel comunitario del 16 %.

La política económica exterior seguida por la Administración no ha podido ser más nefasta para el sector corchero. Además, con el Acuerdo España-Países EFTA de 1978, aún no ratificado, deben de establecer unas rebajas de aranceles que favorecerán a Portugal. A pesar de las cautelas habidas el acuerdo supone un golpe para el sector corchero español que verá una mayor competencia en su propia base, el mercado interno. Ante tal hecho fueron voces ajenas a la Administración las que advirtieron a ésta de la gravedad del alcance de tal acuerdo. Tanto los empresarios, los diputados de las zonas afectadas, como particulares, desarrollaron, en el mes de diciembre de 1978, un esfuerzo capaz de advertir tanto a la opinión pública como de despertar el interés de la Administración. Un industrial corchero expuso de forma clara y concisa la situación ante los representantes del ministro de Relaciones con la CEE: es aceptar, dijo, una competencia desleal en nuestra propia casa.

En efecto, la industria del corcho portuguesa tiene una serie de características tanto internas como externas que hacen que le sea imposible a la industria corchera española aceptar su competencia dentro de nuestras fronteras. Veamos:

1) Al ser Portugal miembro de la EFTA no conoce las barreras arancelarias en sus países miembros.

2) Como dijimos, tampoco tienen los productos corcheros portugueses aranceles para entrar en la CEE.

3) Al ser considerado país subdesarrollado, Portugal, tiene libre acceso a mercados como los de EE.UU. y Australia.

4) El sector corchero portugués está considerado como industria punta en su país, contando con el apoyo total de la Admi-

nistración, la cual ha canalizado y planificado su producción hacia el mercado externo, realizándose importantes inversiones para mejorarlo y potenciarlo. Proceso iniciado a partir de 1975.

5) Los costes salariales y de la Seguridad Social son inferiores en un 50 % a los del sector corchero español, aproximadamente.

6) En el transcurso de 1978, la devaluación del escudo y la revalorización de la peseta favorecieron aún más las exportaciones lusitanas.

Si la competencia en los mercados exteriores ya no se da en condiciones equiparables, introducir en el mercado interno una competencia tan desigual para nuestro sector corchero puede representar, sin duda, su hundimiento. Aun con ello, el mercado mundial se reparte en un 75 % para Portugal y un 25 % para España, aunque la falta de una política de apoyo y planificación para el sector corchero español hacen prever, en 1978, un descenso considerable de sus exportaciones.

Los diversos estudios elaborados sobre el sector corchero español deducen que se necesita un período transitorio, hasta la equiparación de ambos países, de como mínimo 10 años. Tiempo en que los costes laborales portugueses se equiparán con los españoles y en el que la situación de los mercados externos fuese más similar para ambos países. Entonces, el derrumbe arancelario no supondría ningún peligro para el sector corchero español, que encontraría en una «competencia leal» una fuente más de estímulo hacia la calidad de sus productos.

Las denuncias elaboradas por el sector corchero español no han sido vanas, y la Administración, concretamente el Ministerio de Agricultura, afrontará un serio estudio sobre las mejoras posibles de la ya deteriorada dehesa alcornocal y ha propuesto la creación de un Comité Consultivo Nacional del Corcho, como entidad con funciones fundamentalmente de coordinación, cara a la negociación con Portugal.

6.3. Incidencia del ingreso en la CEE

La entrada en la CEE del sector corchero español supondría la eliminación de una de las trabas con las que, desde 1970, cuenta

su problemática política comercial exterior. Se eliminaría así una de las zonas donde la competencia desigual con Portugal, ha venido saldándose gracias a la mayor calidad de los productos corcheros españoles. El planteamiento de la política comercial exterior para los productos del corcho españoles debe ser, por su gran dinámica exportadora, el de la eliminación de las trabas arancelarias en los mercados a que concurre, de los cuales más de la tercera parte los suponen los de la CEE. Cabe esperar que esa labor no quede interrumpida y que la Administración adopte criterios que contemplen las particulares circunstancias del sector corchero español, que acepta, el reto de una competencia paritaria —por su grado de modernización y preparación—, pero que no puede acceder a dar ventajas a su principal competidor, Portugal.

SIGLAS UTILIZADAS

- CAETIQUE — Comisión Asesora y de Estudios Técnicos de la Industria Química Española.
- CEAM — Centro de Estudios y Asesoramiento Metalúrgico.
- CECA — Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
- CEE — Comunidad Económica Europea o, en sentido amplio el conjunto de las tres Comunidades Europeas (CEE, CEEA y CECA).
- CEEA — Comunidad Europea de la Energía Atómica.
- CEPAC — Confederación Europea de Papeles y Cartones.
- COCINB — Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.
- COMITEXTIL. — Comité de Coordinación de Industrias Textiles de la CEE.
- COPA — Comité de Organizaciones Profesionales Agrícolas de la CEE.
- CPCCI — Conferencia Permanente de Cámaras de Comercio e Industria de la CEE.
- CUCI — Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.
- EFTA — Asociación Europea de Libre Comercio.
- ESADE — Escuela Superior de Administración de Empresas.
- EURATOM — Denominación comúnmente usada para designar la CEEA.
- EUROSTAT — Oficina Estadística de las Comunidades Europeas.
- FLI — Federación Lanera Internacional.
- FORPPA — Fondo de Ordenación y Regulación de los Precios de los Productos Agrícolas.

GATT — Acuerdo General sobre los Aranceles y Comercio.
 ICGI — Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores.
 IFCATI — Federación Internacional Industria Textil Algodonera y
 Conexas.
 INE — Instituto Nacional de Estadística.
 IRYDA — Instituto de Reforma y Desarrollo Agrario.
 IVA — Impuesto sobre el Valor Añadido.
 J.O. — Journal Officiel des Communautés Européennes.
 OCDE — Organización para la Cooperación y el Desarrollo Eco-
 nómico.
 PAC — Política Agrícola Común de la CEE.
 PAT — Productos Agrícolas Transformados en el sentido de las
 Reglamentaciones Comunitarias.
 PPI — Pulp and Paper International.
 PVD — Países en Vías de Desarrollo.
 PYME — Pequeña y Mediana Empresa.
 TEC — Tarifa Exterior Común.
 UEBL — Unión Económica Belgo-Luxemburguesa.
 UNCTAD — Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio
 y Desarrollo.
 UNICE — Unión de Industrias de la Comunidad Europea.

INDICE

| | |
|---|----|
| PROLOGO | 3 |
| PARTE I | |
| LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS Y LA INDUS- TRIA ESPAÑOLA | 7 |
| Capítulo 1 | |
| LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS | 9 |
| 1. La adopción del Acervo Comunitario | 9 |
| 2. La Unión Aduanera | 10 |
| 3. La política industrial de la Comunidad | 16 |
| 3.1. Evolución | 16 |
| 3.2. El contenido de la política industrial comunitaria actual | 19 |
| a) Eliminación de los obstáculos técnicos a los intercambios | 20 |
| b) Apertura progresiva y efectiva de los merca- dos públicos | 22 |
| c) Promoción de empresas competitivas al nivel europeo. | 24 |
| d) Tratamiento específico a industrias de creci- miento e industrias en crisis | 25 |

| | |
|---|----|
| 3.3. La adopción por España de la Política industrial Comunitaria | 28 |
| 4. Otros aspectos de la normativa comunitaria que afectarán a la industria española | 29 |
| 4.1. La defensa de la competencia leal | 31 |
| 4.2. La libre circulación de mano de obra, la libre prestación de servicios y la libertad de establecimiento. | 33 |
| 4.3. La política social | 34 |

Capítulo 2

| | |
|---|----|
| LOS PLAZOS Y CONDICIONES DE ACOMODACION A LAS REGLAMENTACIONES COMUNITARIAS | 37 |
| 1. Los términos de la negociación | 37 |
| 2. El período transitorio | 38 |

PARTE II

| | |
|---|----|
| LOS EFECTOS DE LA ADHESION A LA CEE Y LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA | 41 |
|---|----|

Capítulo 3

| | |
|---|----|
| LOS EFECTOS DE LA ADHESION A LA CEE Y LA SITUACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA | 43 |
| 1. Introducción | 43 |
| 2. Los efectos comerciales de la adhesión | 45 |
| 2.1. Efecto global | 45 |
| 2.2. Las importaciones españolas | 46 |
| 2.3. Las exportaciones españolas | 47 |
| 2.4. La evolución del comercio en caso de adhesión | 49 |
| 3. Los efectos a largo plazo de la adhesión | 51 |
| 3.1. Los elementos a considerar | 51 |
| 3.2. La industria frente a la agricultura y los servicios. | 52 |
| 3.3. La especialización sectorial | 52 |
| 3.4. El destino de la inversión extranjera | 55 |

| | |
|---|----|
| 3.5. Los salarios y la productividad del trabajo | 56 |
| 4. El grado de competitividad industrial revelado por los mercados exteriores de España | 59 |
| 5. Comentarios finales a modo de conclusión | 67 |

PARTE III

| | |
|---|----|
| LOS SECTORES INDUSTRIALES ANTE LA CEE | 71 |
|---|----|

Capítulo 4

| | |
|---|----|
| LOS SECTORES INDUSTRIALES | 73 |
| 1. El peso y la producción de los sectores industriales | 73 |
| 2. El comercio exterior de productos industriales | 77 |

Capítulo 5

| | |
|--|-----|
| LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS | 83 |
| 1. La industria alimentaria en España | 83 |
| 2. La industria alimentaria en la Comunidad Europea | 86 |
| 3. Cuestiones relativas a la adaptación de la industria agro-alimentaria española al Mercado Común | 88 |
| 3.1. Productos de la industria de la alimentación | 88 |
| 3.2. Reglamentaciones y organización administrativa | 89 |
| 3.2.1. Comercio exterior de los PAT reglamentados | 91 |
| 3.2.2. Armonización de las legislaciones relativas a los productos alimenticios en la CEE | 92 |
| 4. Incidencia de la PAC en los costes de la industria alimentaria | 95 |
| 5. Otros costes de la industria de alimentación. | 99 |
| 6. Problemas de la integración de la industria agro-alimentaria española en la comunitaria | 99 |
| 6.1. Aspectos generales | 99 |
| 6.2. Comercio exterior | 100 |
| 6.3. Estructuras productivas. | 101 |
| 6.4. Relaciones con el sector agrario y comercial | 102 |

Capítulo 6

| | |
|--|-----|
| LA INDUSTRIA SIDEROMETALURGICA | 103 |
| 1. Introducción | 103 |
| 2.1. La crisis de la siderurgia | 104 |
| 2.2. Principales rasgos que caracterizan la siderurgia española y comunitaria. | 108 |
| 2.3. Empleo. | 109 |
| 2.4. Inversiones. | 111 |
| 2.5. Principales plantas | 112 |
| 2.6. Comercio hispano-comunitario | 114 |
| 2.7. Conclusiones | 117 |
| 3. La industria metalúrgica | 119 |
| 3.1. Introducción | 119 |
| 3.2. Breve descripción del sector metalúrgico español y comunitario | 120 |
| 3.2.1. Productos metálicos. | 120 |
| 3.2.2. Maquinaria no eléctrica. | 122 |
| 3.2.3. Maquinaria y aparatos eléctricos | 126 |
| 3.2.4. Electrónica | 130 |
| 3.2.5. Material de transporte | 134 |
| 3.3. Comercio hispano-comunitario | 137 |
| 3.3.1. Intercambios comerciales | 137 |
| 3.3.2. Protección arancelaria | 140 |
| 3.4. Efectos del acuerdo España-CEE de 1970 | 141 |
| 3.4.1. Listas de productos | 141 |
| 3.4.2. Resultado del Acuerdo | 144 |
| 3.5. Conclusiones | 147 |

Capítulo 7

| | |
|--|-----|
| LA INDUSTRIA QUIMICA | 153 |
| 1. Introducción | 153 |
| 2. Producción | 156 |
| 2.1. Introducción. | 156 |
| 2.2. Estructura de costes | 162 |
| 2.3. Salarios y productividad del factor trabajo | 164 |
| 2.4. Unidades productivas y dimensión empresarial. | 169 |

| | |
|--|-----|
| 3. Mercado y comercio exterior | 178 |
| 4. Valoración y síntesis. | 188 |

Capítulo 8

| | |
|---|-----|
| LA INDUSTRIA TEXTIL | 191 |
| 1. Panorama de la industria textil | 191 |
| 1.1. La realidad española | 191 |
| 1.2. La industria textil en el mundo | 192 |
| 2. La reestructuración textil en Europa | 197 |
| 3. Importancia comparada CEE-España de la industria textil. | 199 |
| 4. La industria textil en España desde 1959 | 199 |
| 5. Las materias primas textiles | 202 |
| 6. Costes salariales | 203 |
| 7. La productividad | 206 |
| 8. El equipo productivo | 208 |
| 9. Estructura empresarial | 213 |
| 10. Los intercambios comerciales España/CEE | 215 |
| 11. El mercado europeo. | 219 |
| 12. Política comunitaria en el sector textil/confección | 223 |
| 13. La integración del textil en la CEE | 225 |

Capítulo 9

| | |
|--|-----|
| EL SECTOR PAPELERO | 229 |
| 1. Introducción | 229 |
| 2. El sector papelero mundial | 230 |
| 3. La industria papelera española | 234 |
| 3.1. Datos de conjunto | 234 |
| 3.2. Subsector de fabricantes de pasta, papel y cartón | 234 |
| 3.3. Subsector de manipulados de papel y cartón | 238 |
| 4. Comercio exterior e internacionalidad del sector | 239 |
| 4.1. Consideración global | 239 |
| 4.2. Grado de internacionalización del sector | 244 |
| 5. Perspectivas de la adhesión para el sector | 244 |

Capítulo 10

| | |
|---|-----|
| LOS SECTORES CONEXOS A LA CONSTRUCCION | 249 |
| 1. La industria del cemento. | 249 |
| 1.1. Breve descripción de sus principales características | 249 |
| 1.2. Incidencia del ingreso en la CEE | 251 |
| 2. Manufacturas del cemento | 252 |
| 2.1. Breve descripción de sus principales características | 252 |
| 2.2. Incidencia del ingreso en la CEE | 254 |
| 3. La industria de la cerámica | 254 |
| 3.1. Breve descripción de sus principales características | 254 |
| 3.2. Incidencia del ingreso en la CEE | 256 |
| 4. La industria del vidrio | 258 |
| 4.1. Breve descripción de sus principales características | 258 |
| 4.2. Incidencia del ingreso en la CEE | 259 |
| 5. Las industrias de la madera y el mueble | 260 |
| 5.1. Breve descripción de sus principales características | 260 |
| 5.2. Incidencia del ingreso en la CEE | 262 |
| 6. La industria del corcho | 263 |
| 6.1. Breve descripción de sus principales características | 263 |
| 6.2. La problemática exterior | 263 |
| 6.3. Incidencia del ingreso en la CEE | 265 |
| SIGLAS UTILIZADAS | 267 |
| INDICE | 269 |