

20-13.334.4

1016.1-III ESP

IND

YSJ



Asociación Nacional Fabricantes
Electrodomésticos Línea Blanca

EL SECTOR DE
ELECTRODOMESTICOS
Y SU
INTEGRACION EN LA CEE.

(actualización ejercicio 1979)

1016.1.III.ESP
IND

Octubre 1980

EL SECTOR DE
ELECTRODOMESTICOS
Y SU
INTEGRACION EN LA CEE.
(actualización ejercicio 1979)

1. - PRESENTACION

A comienzos del presente año, la Asociación Nacional de Fabricantes de Electrodomésticos Línea Blanca, ANFEL, presentó ante varios organismos de la Administración Pública un documento en el que se analizaba la situación del sector, tomando como base los resultados de una encuesta realizada entre todos sus miembros con cifras correspondientes al año 1978. Se examinaba también en dicho documento la posición de nuestro sector frente a la competencia de la CEE, bajo circunstancias de una futura integración de nuestro país en el citado organismo y, teniendo en cuenta los puntos críticos, tanto coyunturales como estructurales, se presentaban las líneas de una política sectorial para cuya ejecución se solicitaba la ayuda de diversos sectores de la Administración Pública en relación con diversos aspectos de su competencia recogidos en el citado estudio.

Dada la considerable trascendencia social de una política que tan necesaria resulta para la supervivencia del sector, ANFEL consideró del mayor interés la actualización del citado estudio a través de la realización de sucesivas encuestas que permitieran conocer la evolución anual de las magnitudes más relevantes del conjunto de las empresas. Dentro de esta línea, se presentan a continuación los resultados correspondientes al ejercicio 1979.

Ha sido también elaborado un informe que recoge las acciones a emprender dentro de un plan de saneamiento previo a la reestructuración, en el que se cuantifican las diversas medidas necesarias para adaptar a corto plazo la capacidad productiva a la demanda, evitando los desequilibrios, la inestabilidad de producción y empleo y un incremento de los stocks que compromete a corto plazo el equilibrio financiero y la supervivencia de las empresas.

2.- RESUMEN

Durante el ejercicio 79 se vieron acentuados los factores críticos puestos en evidencia en el estudio precedente. El deterioro de la situación económica y financiera de las empresas se ha manifestado en sus efectos a través de dos síntomas:

- * Las cuantiosas pérdidas que aparecen en la cuenta de resultados consolidada de las empresas del sector.
- * Las sucesivas suspensiones de pagos, que han afectado a varias empresas cuyo empleo supone más del 13% del total sector.

Ante la ausencia de una política conjunta que facilitara la adecuación sectorial, las acciones empresariales han sido necesariamente parciales y dispersas, actuando más que donde hubiera sido deseable, donde y cuando las circunstancias lo hacían posible y necesario, persiguiendo solamente objetivos a corto plazo en la mayor parte de los casos, y con elevados costes económicos para las empresas.

El cuadro representativo de la evolución experimentada durante el ejercicio ofrece los siguientes aspectos:

- * Reducción de las ventas al mercado nacional en un 2%
- * Incremento del valor de las exportaciones superado por el de las importaciones reduciendo sensiblemente el índice de cobertura.
- * Reducción de la producción en un 10%
- * Mantenimiento de un paro encubierto que se aproxima al 20%.
- * Reducción de plantilla de casi el 8%, aunque sin mantenerse un equilibrio adecuado entre personal directo, indirecto y de estructura.
- * Insuficiente productividad, que no mejora pese a la reducción de la plantilla.
- * Importante aumento de las pérdidas económicas, como consecuencia del descenso experimentado por el margen bruto, el aumento de costes de estructura y, sobre todo, de los gastos financieros.

- * Deterioro de la situación patrimonial, en términos de recursos propios y de fondo de maniobra.
- * Agotamiento de las posibilidades de financiación mediante créditos, recurriendo al descuento bancario y a la financiación de proveedores y deuda con la Administración Pública, lo que ocasiona una estructura cada vez más distorsionada y anómala.
- * Aumento de las condiciones de financiación al distribuidor, en tasas tan elevadas que requieren un considerable capital circulante con este fin.

Cuanto ha sucedido durante el pasado ejercicio y durante el primer semestre de 1980, pone en evidencia una vez más la necesidad del saneamiento y reestructuración del sector. Aun suponiendo que en un plazo más o menos corto, todas las empresas consiguieran adaptar sus dimensiones a la evolución del mercado, disponer del mismo número de empresas que actualmente, pero más pequeñas, no constituye una solución adecuada si se consideran las diseconomías de escala derivadas de un volumen de producción insuficiente, de una estructura excesiva y sobre todo, de una distribución fragmentada y poco rentable.

En recientes declaraciones realizadas por el Ministro de Industria (TVE 7.10.80), éste hacía constar que la situación crítica del sector, debida en unas ocasiones al coste de los productos energéticos y en otras a las fuertes bajas de demanda, excesivos costes financieros y de personal, etc, exigía la reconversión del conjunto del sector evitando medidas individualizadas para no vulnerar principios de igualdad en el mercado, ni ayudar a empresas insalvables, debiendo trabajadores y empresarios afrontar las operaciones de reconversión con la presencia del Ministerio y la ayuda del Estado. Al final del proceso, siempre según sus declaraciones, deben quedar empresas de viabilidad futura, rentables y competitivas en el mercado.

Disponer de empresas competitivas y rentables, dentro de un mercado en recesión, exige medidas de saneamiento que necesariamente afectan al número de empresas resultante y a su estructura humana y financiera, todo lo cual requiere diversas negociacio

nes entre las partes afectadas y diversas ayudas públicas (algunas de ellas tan insistentemente solicitadas como la homologación obligatoria).

En plena coincidencia con tales declaraciones, y con el fin de poder instrumentar las políticas necesarias, ANFEL ha propuesto recientemente un plan de saneamiento y reconversión (anexo) en el que se cuantifican las acciones más inmediatas a emprender, como base que sería realizable contando con las ayudas solicitadas a la Administración Pública en el estudio correspondiente al pasado ejercicio.

3.1. CRECIMIENTO DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES

Cuadro n°1	(millones de Ptas)		
	78	79	Δ%
Producción	76.180	70.438	-7,5%
Importación	4.011	5.147	+28,3%
Exportación	8.048	8.725	+ 8,4%
CONSUMO APARENTE	72.093	66.860	- 7,3%
VALOR ANADIDO BRUTO	33.230	32.791	- 1,3%

Cuadro n° 2	(millones de Ptas)		
	78	79	%
Facturado neto	72.982	76.152	+ 4,3%
Facturado Post-Venta	4.540	5.966	+31,4%
Consumo de materiales	37.556	34.227	- 8,3%
Masa salarial bruta	22.578	24.335	+ 7,8%
Gastos financieros	5.385	7.413	+37,6%
Beneficios	+1.761	-2.351	-233,5%
Fondo de maniobra	12.588	7.221	-42,6%
Financiación bancaria	23.866	28.230	+18,3%
Capital circulante	19.596	14.918	-23,8%
Financiación a clientes	35.385	41.161	+16,3%

PLANTILLA (n° personas)

- Técnicos	17.733	16.327	- 7,9%
- Administración	1.553	1.389	-10,6%
- Comerciales	3.034	3.139	+ 3,5%
- Serv. Post Venta	4.028	3.419	-15,1%
Total plantilla	26.348	24.274	- 7,9%

3.2.- PRODUCCION

El stock de producto existente al comienzo del ejercicio era muy elevado y, teniendo en cuenta el estancamiento de la demanda, la única forma viable de reducirlo ha sido actuando sobre la producción. Como más adelante veremos, para conseguirlo se ha re-

Cuadro n° 3

PRODUCTO	PRODUCCION (ooo unidades)		
	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS	1.161	924	- 20,4
LAVADORAS CONVENCIONALES	84	34	+ 59,5
SECADORAS	-	1	-
LAVAVAJILLAS	66	52	- 21,2
FRIGORIFICOS	1.191	1.135	- 4,7
CONGELADORES	68	101	+ 48,5
COCINAS	818	897	+ 9,7
HORNILLOS	65	78	+ 20,0
ENCIMERAS	200	186	- 7,0
HORNOS ELECTRICOS	126	119	- 5,6
CALENTADORES A GAS	732	654	- 10,7
CALENTADORES ELECTRICOS	150	142	- 5,3
ESTUFAS A GAS	721	612	- 15,0
CALEFACCION ELECTRICA	306	258	- 15,7
CALDERAS MURALES	20	15	- 25,0
CAMPANAS EXTRACTORAS	125	277	+ 78,47
TOTAL	5.833	5.240	+ 10,2

ducido la plantilla y, al resultar esto insuficiente, se ha mantenido la práctica de mantenerla parcialmente inactiva, con o sin expedientes de regulación de empleo. Las repercusiones de todo ello sobre la cuenta de resultados han sido considerables.

La reducción de producción es un hecho general, a excepción de cocinas, hornillos y sobre todo congeladores. El descenso más acusado se ha producido en Lavadoras, Lavavajillas, Estufas a gas y Ca-

lefacción eléctrica. En conjunto los datos de producción reflejan una reducción de casi 600.000 aparatos (-10,17%), mientras el valor de la producción se redujo solamente un 7,48 %.

3.3.- IMPORTACIONES

En las cifras comparativas de importaciones que más adelante se exponen, pueden existir diferencias debidas a la periodicación, dado que las cifras totales proceden de la D.G. de Aduanas mientras las de ANFEL proceden de su propia encuesta. Por otra parte,

la clasificación por partidas arancelarias es en numerosos casos más amplia y genérica, contiene unidades expresadas a veces en toneladas, y desde luego no coincide plenamente con el concepto

y clasificación de electrodomésticos- línea blanca fabricados por las empresas de ANFEL.

En general, las importaciones han aumentado si se exceptúa un ligero descenso en lavadoras. De un total de 418.000 unidades, 245.000 son importadas por empresas que no son miembro de ANFEL y entre ellas destacan 35.000 Lavadoras automáticas, unos 38.000 Lavavajillas y

Cuadro n° 4

PRODUCTO	IMPORTACIONES (ooo unidades)				
	78	79	Δ	ANFEL	NO ANFEL
LAVADORAS AUTOMATICAS	76	71	- 5	36	35
LAVADORAS CONVENCIONALES	-	-	-	-	-
SECADORAS	5	2	- 3	2	-
LAVAVAJILLAS	71	71	-	33	38
FRIGORIFICOS	25	39	+14	21	18
CONGELADORES	25	38	+13	20	18
COCINAS	16	22	+ 6	19	3
HORNILLOS	-	2	+ 2	-	2
ENCIMERAS	*	*			*
HORNOS ELECTRICOS	7	21	+14	-	21
CALENTADORES A GAS	80	80	-	41	39
CALENTADORES ELECTRICOS	2	8	+ 6	-	8
ESTUFAS A GAS	7	9	+ 2	-	9
CALEFACCION ELECTRICA	-	14	+14	-	14
CALDERAS MURALES	35	41	+ 6	1	40
CAMPANAS EXTRACTORAS	*	*		6	*
TOTAL	349	418	+68	179	245

* Sin P.A. específica.

39.000 calentadores a gas.

La mayor parte de los productos importados proceden de Italia, especialmente Frigoríficos, Congeladores y Lavavajillas, que también son importados de Francia y de la R.F.A. Las Lavadoras automáticas proceden en gran parte también de Francia, mientras de la R.F.A. se importan Calentadores. La práctica totalidad de las importaciones proceden de la CEE, excepto algunas importaciones de Cocinas.

3.4.- EXPORTACIONES

Las variaciones que resultan son muy distintas según productos. Salvo Lavadoras y Cocinas, que se mantienen con un ligero descenso y Frigoríficos, Hornos, Calentadores a gas y sobre todo Congeladores, que experimentan aumentos, los restantes dismi

nuyen, aunque, en el caso de las Estufas a Gas, las exportaciones del año 1978 (720.000 und) carecen de fiabilidad si se considera que la producción fué de 732.000 en el mismo año.

Cuadro n° 5

PRODUCTO	EXPORTACIONES (000 unidades)		
	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS	119	117	- 1,7
LAVADORAS CONVENCIONALES	22	5	-77,3
SECADORAS	39	1	-97,4
LAVAVAJILLAS	1	2	+100,0
FRIGORIFICOS	240	266	+ 10,8
CONGELADORES	39	69	+ 76,9
COCINAS	78	76	- 2,6
HORNILLOS	10	10	-
ENCIMERAS	23	16	- 30,4
HORNOS ELECTRICOS	5	20	+300,0
CALENTADORES A GAS	42	64	+ 52,4
CALENTADORES ELECTRICOS	3	2	- 33,3
ESTUFAS A GAS	720	470	- 34,7
CALEFACCION ELECTRICA	121	14	- 88,4
CALDERAS MURALES	-	-	-
CAMPANAS EXTRACTORAS	12	3	- 75,0
TOTAL	1.474	1.135	- 23,0

La cifra total presenta un descenso del 23%, que acusa la incidencia del descenso ya citado en las Estufas a Gas. El facturado total a la exportación se incrementa en un 8,4 %.

El incremento de facturados resulta en general superior al de exportación en unidades. Los precios acusan en general las repercusiones de los aumentos de costos de producción, lo que puede ser causa del estancamiento de las exportaciones, sobre todo en

productos cuyos precios medios experimentaron los mayores aumentos.

En términos de ocupación de mano de obra directa, las cantidades exportadas en 1978 representan la producción de 7.476.000 horas, mientras las exportaciones de 1979 totalizan 7.350.000 horas, con un descenso del 1,68%, lo que permite concluir que la exportación no ha representado una válvula de escape para el exceso de plantilla.

Las compras de países miembro de la CEE representan más de la mitad de las exportaciones totales, destacando Francia, Reino Unido y Holanda, que cubren más del 80% de las exportaciones a la Comunidad, mientras fuera de ella la mayor parte de las ventas de exportación están destinadas a los Países Árabes.

Cuadro n° 6 VALOR CIF. FACTURADO EXPORT (ooo Ptas)

PRODUCTO	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS.	1.219	1.561	+ 28,1
LAVADORAS CONVENCIONALES	30	17	- 41,4
SECADORAS.	127	3	- 97,6
LAVAVAJILLAS	25	43	+ 72,8
FRIGORIFICOS ELECTRICOS	2.747	3.228	+ 17,5
CONGELADORES	627	768	+ 22,3
COCINAS.	539	715	+ 32,5
HORNILLOS	23	19	- 15,6
ENCIMERAS	23	68	+200,9
HORNOS ELECTRICOS	36	61	+ 70,6
CALENTADORES A GAS	179	214	+ 19,2
CALENTADORES ELECTRICOS	17	10	- 40,3
ESTUFAS A GAS	2.245	1.899	- 15,4
CALEFACCION ELECTRICA	175	53	- 69,5
CALDERAS MURALES	-	-	-
CAMPANAS EXTRACTORAS	36	16	- 56,2
TOTAL	8.048	8.725	+ 8,4

Además de las variaciones que puedan deberse al "mix" de productos y a cambios en la distribución por países, que lógicamente comportan diferentes políticas de precios y diferencias de cambio en las correspondientes divisas, los mayores aumentos de precios, se corresponden generalmente con menores incrementos o disminuciones en las cantidades vendidas. Así, por ejemplo, en Lavadoras Automáticas un aumento de facturado del 28,1% corresponde a un descenso de ventas del 1,7%, mientras en Frigoríficos, un aumento de facturado de solo un 17,5%, corresponde a un incremento de ventas del 10,8%.

3.5. VENTAS AL MERCADO NACIONAL.

Las ventas totales en unidades, se han reducido un 2 %. Persiste la tendencia al descenso de ventas en Lavadoras, Frigoríficos, Calentadores y estufas a gas mientras aumentan las ventas de Lavavajillas, Congeladores, Cocinas, Hornos y Encimeras, productos con menor peso cuantitativo en el conjunto de venta en unidades.

Cuadro n° 7 VENTAS AL MERCADO NACIONAL (ooo unidades)

PRODUCTO	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS.	975	911	- 6,5
LAVADORAS CONVENCIONALES	72	47	- 33,9
SECADORAS.	30	31	+ 0,8
LAVAVAJILLAS	89	93	+ 4,8
FRIGORIFICOS ELECTRICOS	909	897	- 1,3
CONGELADORES	37	46	+25,6
COCINAS.	687	736	+ 7,2
HORNILLOS	113	108	- 4,4
ENCIMERAS	164	171	+ 4,5
HORNOS ELECTRICOS	108	156	+44,9
CALENTADORES A GAS	684	566	-17,3
CALENTADORES ELECTRICOS	117	150	+34,9
ESTUFAS A GAS	199	155	-22,0
CALEFACCION ELECTRICA	327	339	+ 3,7
CALDERAS MURALES	18	17	- 5,5
CAMPANAS EXTRACTORAS	36	40	+12,2
TOTAL	4.564	4.473	- 2,0

Cuadro n° 8
VENTAS MERCADO NACIONAL
(valor 000 Ptas)

PRODUCTO	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS . . .	21.560	21.121	- 2,0
LAVADORAS CONVENCIONALES . .	475	287	+ 39,7
SECADORAS	235	217	+ 7,6
LAVAVAJILLAS	2.970	3.195	+ 7,6
FRIGORIFICOS ELECTRICOS . . .	16.484	19.299	+17,1
CONGELADORES	707	1.171	+ 65,7
COCINAS	9.444	10.274	+ 8,8
HORNILLOS	363	230	- 36,5
ENCIMERAS	1.273	1.383	+ 8,6
HORNOS ELECTRICOS	1.852	2.126	+ 14,8
CALENTADORES A GAS	3.623	3.673	+ 1,4
CALENTADORES ELECTRICOS . . .	621	1.042	+ 67,9
ESTUFAS A GAS	1.098	860	- 21,6
CALEFACCION ELECTRICA	3.488	1.674	- 52,0
CALDERAS MURALES	420	487	+ 16,0
CAMPANAS EXTRACTORAS	320	388	+ 21,3
TOTAL	64.934	67.427	+ 3,8

El facturado total aumenta solamente un 3,8%, lo que significa que la repercusión de costos ha sido solamente parcial en el conjunto de los productos, con notables diferencias entre las distintas líneas.

Este hecho resulta aun más evidente en la situación de precios medios netos expresada en el Cuadro n°9, donde además del posible efecto de variaciones en el "mix" de productos y empresas, algunos efectos de reducción del precio me-

dio, podrían ser debidos a variaciones en los descuentos al distribuidor, que entre descuentos en factura y rapeles, representaron un 33,1% durante 1979, si excluimos la exportación en el facturado total.

Las variaciones de precios reflejadas, sobre todo en Lavadoras, Lavavajillas y Cocinas, confirman una tendencia decreciente de los márgenes.

Los márgenes netos son respectivamente para estos productos de -0,39%, 0,17 y 4,60%.

Cuadro n° 9
PRECIOS MEDIOS MERCADO NACIONAL
(Pesetas)

PRODUCTO	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS . . .	22.124	23.187	+ 4,8
LAVADORAS CONVENCIONALES . .	6.635	6.057	- 8,7
SECADORAS	7.734	7.090	- 8,3
LAVAVAJILLAS	33.304	34.175	+ 2,6
FRIGORIFICOS ELECTRICOS . . .	18.140	21.522	+10,6
CONGELADORES	19.177	25.294	+ 31,9
COCINAS	13.748	13.956	+ 1,5
HORNILLOS	3.210	2.132	- 33,6
ENCIMERAS	7.774	8.082	+ 4,0
HORNOS ELECTRICOS	17.166	13.595	- 20,8
CALENTADORES A GAS	5.296	6.487	+ 22,5
CALENTADORES ELECTRICOS . . .	5.297	6.595	+ 24,5
ESTUFAS A GAS	5.528	5.554	+ 0,4
CALEFACCION ELECTRICA	10.660	4.935	- 53,77
CALDERAS MURALES	22.769	27.945	+ 22,7
CAMPANAS EXTRACTORAS	8.971	9.699	+ 8,1

Posiblemente el parámetro que puede aportar una información más expresiva y fiable de la evolución del mercado y la actividad en su conjunto sea la del Consumo Aparente donde, con la única excepción representativa de los Congeladores, se observa un descenso generalizado, que se debe al componente de variaciones de stock incluido en el mismo. Dado que el descenso de producción viene siendo obtenido en su mayor parte por medio de descensos en el nivel de actividad, la imposibilidad de que ello sea una solución permanente y duradera, constituye un claro factor de inestabilidad en el nivel de actividad dado que, como ya sabemos, el stock durante los seis primeros meses de 1980 ha aumentado de nuevo alarmantemente con lo que el consumo aparente del ejercicio será de nuevo más elevado, pero sin venir acompañado de una evolución positiva del mercado.

Cuadro n° 10

PRODUCTO	CONSUMO APARENTE (ooo unidades)		
	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS	1.118	878	-22,5
LAVADORAS CONVENCIONALES	62	29	-53,2
SECADORAS	-	-	-
LAVAVAJILLAS	136	121	-11,0
FRIGORIFICOS ELECTRICOS	976	908	-7,0
CONGELADORES	54	70	+29,6
COCINAS	756	843	+11,5
HORNILLOS	55	70	+27,3
ENCIMERAS	178	170	-4,5
HORNOS ELECTRICOS	128	120	-6,3
CALENTADORES A GAS	770	670	-13,0
CALENTADORES ELECTRICOS	149	148	-0,7
ESTUFAS A GAS	199	151	-24,2
CALEFACCION ELECTRICA	327	258	-21,1
CALDERAS MURALES	22	11	-50,0
CAMPANAS EXTRACTORAS	36	24	-33,3
TOTAL	4.966	4.471	-10,0

3.6. PLANTILLA

La plantilla total se ha reducido en 2074 personas, lo que representa un 7,9 % sobre 1978. Sin embargo, la distribución de las bajas por sectores no es homogénea, dado que, como puede

Cuadro n°11	PLANTILLA		
	78	79	%
TECNICOS.			
Operarios M.O.D.	11.579	10.275	- 11,3
M.O.I.	1.832	1.238	- 32,4
Mantenimiento	1.117	1.045	- 6,4
Almacén M. Primas	769	663	- 13,8
Resto técnicos	2.436	3.106	+ 27,5
TOTAL TECNICOS	17.733	16.327	- 7,9
ADMINISTRACION	1.553	1.389	- 10,6
COMERCIALES.			
Ventas	1.096	1.256	+ 5,7
Admin. Delegac.	1.076	793	- 26,4
Almacenas. y distr.	862	1.090	+ 26,4
TOTAL COMERCIALES	3.034	3.139	+ 3,5
SERVICIO POST-VENTA	4.028	3.419	- 15,1
PLANTILLA TOTAL	26.348	24.274	- 7,9

apreciarse en el cuadro n° 11, mientras la mano de obra total se ha reducido un 14,15%, salvando problemas de reclasificación o traslados entre centros, mientras los sectores técnicos, administrativos y de post-venta se reducen, el personal comercial aumenta sus efectivos en un 3,5 %.

Indudablemente, una situación de mercado como la actual comporta un endurecimiento de la competencia pero, tal como se con-

cluía en el análisis de 1978, las deseconomías del sector no eran tan importantes en el orden industrial como en el comercial, teniendo en cuenta la considerable fragmentación de las redes de distribución de ventas y servicios.

Agrupando la plantilla en M.O.D. de producción y plantilla restante, encontramos que, mientras los operarios M.O.D. disminuyen un 11,3% (el total de los de producción lo hizo en un 14,15%), el personal restante disminuye solamente un 5,2%. Esto hace que si en el año 1978 por

	78	79	%
Operarios M.O.D.	11.579	10.275	- 11,3
Resto operarios	7.600	6.197	- 18,5
Empleados	7.169	7.802	+ 8,8
Suma	14.769	13.999	- 5,2
PLANTILLA TOTAL	26.348	24.274	- 7,9

cada operario de M.O.D. había 1,28 puestos indirectos, en 1979 esta cifra pasó a ser de 1,36. Creemos que las razones de este desequilibrio residen en que la reducción de plantilla, realizada por las empresas sin coordinación ni apoyo organizado desde las Instituciones Públicas, se realiza con medidas de carácter generalmente voluntario o negociadas, lo que limita a las empresas sus posibilidades de adoptar a nivel de sector la dimensión deseada.

En cuanto al costo del trabajo, en base a la plantilla media se llega a los siguientes resultados:

cuadro n° 14	SALARIO MEDIO (miles Ptas)
Salarios y C.S.	14.938
Plantilla media	17.826
Costo/operario	838
Sueldos y C.S.	9.397
Plantilla media	7.485
Costo/empleado	1.255

La discrepancia entre criterios de clasificación del personal en las diferentes empresas, hace que tales promedios deban ser aceptados con las necesarias reservas.

El coste medio por hora trabajada presenta el siguiente detalle:

Salario	418,46
C.Sociales	138,93
Varios	20,58
TOTAL	575,07

Esta cantidad incluye costes no imputables a las horas trabajadas, tal como coste de inactividad en exptes. de regulación de empleo, posibles indemnizaciones imputadas al coste, etc.

3.7.- PRODUCTIVIDAD

Puesto que la producción se ha reducido un 10,2% en unidades y 7,48% en valor, mientras que el número de horas directas

lo hizo en un 7,7%, no puede afirmarse que, en conjunto, exista una mejora en la productividad. La reducción de la plantilla ha permitido reducir la producción, pero no aumentar la productividad.

También aquí conviene hacer la salvedad de que un importante cambio en el "mix" puede aportar una interpretación diferente de estos hechos, pero, según se deduce del cuadro nº 13, solamente en Lavadoras, Lavavajillas, Calentadores y Calderas se consigue una reducción en los tiempos

por unidad, mientras en otros productos, tal cifra se incrementa sensiblemente como consecuencia de la inactividad.

Cuadro nº 12

PRODUCTO	HORAS H. de O. DIRECTA (ooo horas)		
	78	79	%
LAVADORAS AUTOMATICAS.	4.960	3.167	- 36,2
LAVADORAS CONVENCIONALES	71	213	+200,0
SECADORAS.	-	-	-
LAVAVAJILLAS	347	243	- 29,9
FRIGORIFICOS ELECTRICOS.	5.313	5.079	- 4,4
CONGELADORES	197	406	+105,9
COCINAS.	2.536	3.239	+ 27,7
HORNILLOS.	102	61	- 40,4
ENCIMERAS.	178	252	+ 41,4
HORNOS ELECTRICOS.	142	329	+130,9
CALENTADORES A GAS	1.197	951	- 20,6
CALENTADORES ELECTRICOS.	655	368	- 43,9
ESTUFAS A GAS.	1.011	867	- 14,2
CALEFACCION ELECTRICA.	229	501	+118,9
CALDERAS MURALES	107	20	- 81,8
CAMPANAS EXTRACTORAS	-	38	1
TOTAL.	17.050	15.737	- 7,7

Cuadro nº 13

PRODUCTO	79/78 %	
	Δ PROD.	Δ M.O.D.
LAVADORAS AUTOMATICAS	- 20,4	- 36,2
LAVADORAS CONVENCIONALES	- 59,4	+ 200,0
SECADORAS	-	-
LAVAVAJILLAS	- 21,3	- 29,9
FRIGORIFICOS ELECTRICOS	- 4,7	- 4,4
CONGELADORES	+ 48,7	+ 105,9
COCINAS	+ 9,8	+ 27,7
HORNILLOS	+ 19,8	- 40,4
ENCIMERAS	- 6,7	+ 41,4
HORNOS	- 5,2	+ 130,9
CALENTADORES GAS	- 10,6	- 20,6
CALENTADORES ELECTRICOS	- 5,0	- 43,8
ESTUFAS A GAS	- 15,1	- 14,2
CALEFACCION ELECTRICA	- 15,7	+ 118,8
CALDERAS MURALES	- 10,9	- 81,8
CAMPANAS EXTRACTORAS	- 78,0	1
TOTAL	- 10,2	- 8,3

Aunque conocemos la plantilla inicial y final de operarios desconocemos el "recorrido" a través del cual se pasó de una a otra. En consecuencia, solamente podemos cuantificar - los límites de horas de trabajo que la plantilla debería haber producido que, para un calendario laboral de 2000 horas y un absentismo del 10%, son las siguientes:

		<u>Horas/año.</u>
Plantilla 1.1.79	19.179	34.522.200
Plantilla 31.12.79	16.472	29.649.600
Plantilla media	17.826	32.085.900
Horas presencia efect. 1979		25.975.604
Horas perdidas x conflictividad		<u>625.941</u>
Total..		26.601.545

Elo nos permite estimar una tasa de inactividad que estaría situada entre un mínimo del 10,3% y un máximo del - 22,94%, con una media del 17,1 %, que constituyen las horas no trabajadas, aunque retribuidas en mayor o menor medida, según cuenten con autorización de Expediente de Regulac. de Empleo.

Continúa pues el paro encubierto, dado que las horas de producción efectivas podrían haberse realizado con una plantilla de solo

$$\frac{26.601.545}{1.800} = 14.779 \text{ operarios.}$$

A esto cabe atribuir el que los stocks puedan haber sido reducidos, si bien, como veremos más adelante, por medio de un instrumento demasiado costoso. Exceso de stock, de capacidad productiva y de plantilla, constituyen problemas indivisibles que deberán abordarse antes o después de manera sistematizada.

3.8.- EXISTENCIAS DE PROD. ACABADOS

Los stocks acusan durante el año un descenso que refleja los esfuerzos antes citados para reducir la producción, evitando así las consecuencias que, en el orden financiero se derivan de los niveles iniciales. Sin embargo, el interés en reducir el capital circulante en existencias se refiere al total de su valor, y durante el ejercicio se aprecia que, aunque las existencias en productos acabados se han reducido, han aumentado en cambio las de materia prima pasando así de un valor de 18.012 millones a 18.490 millones a lo largo del ejercicio.

Dado que la política adoptada es eventual e inestable, durante el primer semestre de 1980, los stocks de productos acabados se han incrementado nuevamente en la medida que queda expresada en el cuadro n° 15.

Cuadro n° 15

	EXISTENCIAS DE PRODUCTOS ACABADOS (ooo unidades)		
	31.12.78	31.12.79	30.06.80
LAVADORAS AUTOMATICAS	189	131	173
LAVADORAS CONVENCIONALES	4	5	3
SECADORAS	8	3	1
LAVAVAJILLAS	23	12	29
FRIGORIFICOS ELECTRICOS	226	195	280
CONGELADORES	21	30	
COCINAS	111	178	236
HORNILLOS	27	18	28
ENCIMERAS	61	62	85
HORNOS ELECTRICOS	30	26	45
CALENTADORES A GAS	51	86	115
CALENTADORES ELECTRICOS	17	6	
ESTUFAS A GAS	200	182	
CALEFACCION ELECTRICA	97	116	
CALDERAS MURALES	7	6	
CAMPANAS EXTRACTORAS	16	12	
TOTAL	1.089	1.069	

Cuadro n° 16
(ooo Ptas)

CUENTA DE EXPLOTACION EJERCICIO 1978

I.- INGRESOS

FACTURADO NETO VENTAS	77.229.041
+ Desgravación fiscal	1.105.781
+ Subvenciones explotación	1.199

II.- COSTO DE PRODUCCION

Existencias iniciales	6.732.960	949.585	1.592.738	7.459.220
+ Compras	36.858.281	2.332.532	-	4.272.046
- Existencias finales	- 6.035.043	- 555.792	-1.289.447	-11.094.748
= Consumo materiales y comp.			37.556.198	
Salarios y C.S.			12.162.538	
Sueldos y C.S.			2.374.837	
Trabajos, serv. y sumin.			3.167.855	
Amortizaciones			2.113.002	
Materiales auxiliares			2.726.325	
Venta de subproductos			- 255.161	
Venta de embalajes			- 16.793	
Trabajos para Inmovilizado			- 246.791	
= Costo de producción				<u>59.885.301</u>
= COSTO DE VENTAS				-60.521.819

III.- GASTOS GENERALES

Salarios	94.405
Sueldos	1.497.203
Tributos	2.047.308
Gastos diversos	1.430.506
Previsiones (neto)	773.992
Ingresos diversos	<u>- 287.100</u>
TOTAL GASTOS GENERALES	- 5.556.314

IV.- GASTOS DE DISTRIBUCION

Salarios	678.144
Sueldos	2.269.312
Transportes y fletes	1.561.639
Publicidad y promoción ventas	<u>1.906.914</u>
TOTAL GASTOS DE DISTRIBUCION	- 6.426.009

V.- ASISTENCIA POST-VENTA

Ingresos	4.540.423
Salarios	- 2.153.225
Sueldos	<u>- 1.348.841</u>
MARGEN (sin deducir costo recambios)	1.038.357

RESULTADO OPERATIVO

+ 6.870.236

VI.- GASTOS FINANCIEROS

Gastos financieros	5.385.431
Ingresos financieros	<u>275.990</u>
	- 5.109.441

RESULTADOS DE LA EXPLOTACION

+ 1.760.795

Cuadro n° 17
(ooo Ptas)

CUENTA DE EXPLOTACIÓN EJERCICIO 1979

I.- INGRESOS

FACTURADO NETO VENTAS					75.335.847
+ Desgravación fiscal					1.283.204
+ Subvenciones explotación					1.610

II.- COSTO DE PRODUCCION

Existencias iniciales	6.084.582	707.598	1.244.190	9.975.664	
+ Compras	35.201.751	2.239.041	-	3.598.843	
- Existencias finales	<u>6.858.920</u>	<u>847.358</u>	<u>1.405.094</u>	<u>9.552.168</u>	
= Consumo materiales y comp.				34.427.413	
Salarios y C.S.				12.541.901	
Sueldos y C.S.				3.007.325	
Trabajos, serv. y sumnín.				3.614.213	
Amortizaciones				2.307.341	
Mater. Auxiliares				3.119.713	
Venta de subproductos				- 210.167	
Venta de embalajes				- 981	
Trabajos para inmovilizado				<u>- 288.842</u>	
= Costo de producción					<u>58.357.612</u>
= COSTO DE VENTAS					62.379.951

III.- GASTOS GENERALES

Salarios	72.549				
Sueldos	1.576.527				
Tributos	1.364.313				
Gastos diversos	1.225.398				
Previsiones (neto)	822.322				
Ingresos diversos	<u>+ 438.226</u>				
TOTAL GASTOS GENERALES					+ 4.622.303

IV.- GASTOS DE DISTRIBUCION

Salarios	707.352				
Sueldos	2.841.122				
Transportes y fletes	2.059.430				
Publicidad y promoción ventas	<u>1.642.338</u>				
TOTAL GASTOS DE DISTRIBUCION					+ 7.250.242

V.- ASISTENCIA POST-VENTA

Ingresos	5.966.308				
Salarios	- 1.616.028				
Sueldos	<u>- 1.971.563</u>				
MARGEN (Sin deducir costo recambios).					<u>2.378.717</u>

RESULTADO OPERATIVO

+ 4.746.802

VI.- GASTOS FINANCIEROS

Gastos financieros	7.413.426				
Ingresos financieros	<u>316.027</u>				<u>- 7.097.399</u>

3.9.- CUENTA DE EXPLOTACION

En los cuadros 16 y 17 se presentan las cuentas de explotación de 1978 y 1979 respectivamente, agrupando los costes por concepto. Aunque la falta de desgloses de amortizaciones, coste de personal y otros no permita una imputación adecuada, los re-

sultados de ambos ejercicios son comparables. Los costes de personal han sido imputados en base a la plantilla y al coste medio.

La cuenta de explotación acusa las consecuencias de la producción, ventas y empleo antes comentados. El margen bruto se reduce un 20%, pasando además de representar un 23% en 78 al 19% sobre el facturado neto en el 79.

Aunque los gastos

generales se reducen en valor y en incidencia sobre el facturado, no lo hacen en suficiente medida para compensar los restantes aumentos, teniendo en cuenta que también los gastos de distribución aumentaron casi un 13%. Con todo ello, el resultado operativo se reduce casi un 31%. Los gastos financieros continúan su aumento con lo que el efecto total es una reducción de los resultados, que pasan desde un beneficio conjunto de 1.761 millones antes de impuestos en 1978, a una pérdida de 2.351 en 1.979.

Cuadro n° 18

ESTRUCTURA Y EVOLUCION CUENTA DE RESULTADOS

	78	79	%
Facturado neto.	100,00	100,00	- 2,45
INGRESO TOTAL	101,43	101,71	+ 2,19
- Coste Industrial.	-78,37	-82,80	+ 3,07
• MARGEN BRUTO.	23,06	18,91	-20,06
• Gastos Generales.	-7,19	-6,14	-16,81
• Gastos Distribución.	-8,32	-9,62	+12,83
- Asist. Post-Venta	+1,34	+3,16	+129,08
• RESULTADO OPERATIVO	8,89	6,31	-30,91
• Gastos financieros.	-6,62	-9,42	+38,91
• RESULTADO antes Imp.	2,27	-3,11	-233,50

Cuadro n° 19

COSTO DE PRODUCCION (ooo Ptas)

	78	79	%
PRODUCCION (ooo Und)	5.833	5.240	-10,16
VALOR PRODUCCION	76.417	70.478	- 7,77
COSTO PRODUCCION	59.885	58.358	- 2,55
Materiales	37.556	34.427	- 8,33
Salarios	12.163	12.542	+ 3,12
Sueldos	2.375	3.007	+26,61
Trabajos y servio.	3.168	3.614	+14,08
Amortizaciones	2.113	2.147	+ 1,61
Materiales auxil	2.726	3.120	+14,45
Venta subprod	- 255	- 210	
Venta embalajes	- 17	- 981	
Trabajos inmovzdo	- 247	- 289	
MARGEN BRUTO	16.532	12.120	-26,64

Normalmente este tipo de situaciones son inestables, a no ser que entre otras acciones de saneamiento, las pérdidas se cubran con aportaciones exteriores de capital dado que, en caso contrario, la financiación de tales pérdidas afecta a los resultados de ejercicios sucesivos por lo que, de no existir importantes modificaciones estructurales capaces de provocar un cambio de tendencia, la crisis se hace cada año más profunda.

La reducción de actividad y la inflación hizo crecer

Cuadro n° 20

	COSTO INDUSTRIAL (% s/facturado)	
	78	79
Materiales	48,79	47,16
Salarios	15,92	17,80
Sueldos	3,11	4,27
Trabajos y servíc.	4,15	5,13
Amortizaciones	2,77	3,05
Materiales auxil.	3,57	4,43
Varios	- 0,32	- 0,41
COSTO INDUSTRIAL	78,37	82,80
VALOR PRODUCCION	100,00	100,00

todos los costes industriales, con excepción de los materiales, único componente del que estrictamente pueda decirse que es costo directo dada la rigidez de la mano de obra.

La diferente alza de costo de salarios y sueldos, se debe a los diferentes niveles de reducción de plantilla. Los incrementos de trabajos, servicios y suministros, y de

los materiales auxiliares, acusan a su vez el impacto de los costes de los productos energéticos de los que el sector consume 661 millones que, como puede apreciarse, representan un factor con poco peso entre los inputs del sector.

3.10.- SITUACION PATRIMONIAL

Aparentemente se observa un notable incremento del activo fijo industrial mientras los recursos propios permanecen estables. Sin embargo, este hecho dista mucho de ser cierto si se considera que la aplicación de la Ley de Presupuestos 1/79 autorizó una regularización de activos a la que se acogieron muchas empresas. Desconocemos a cuanto ascendía la Reserva por Regularización al 31.12.78, dado que no fué recogida en la encuesta correspondiente, pero sí sabemos que al 31.12.79 la diferencia entre los valores contable y de compra del ac-

tivo fijo asciende a 5.643 millones, de los que gran parte deben corresponder al presente ejercicio y si, según el balance, las reservas totales disminuyeron 3.358, aunque una parte de ellos hayan sido destinados al aumento del capital social, en un importe de 1.229 millones, podemos deducir que, excluyendo el citado Fondo de Regularización de los activos, la reducción de los recursos propios tiene que haber sido mayor.

Considerando como recursos propios la financiación

obtenida de sociedades asociadas, la estructura del

balance refleja la situación

indicada en el cuadro n° 21

donde se pone en evidencia

el referido aumento del ac-

tivo fijo y simultáneamente

la aparente estabilidad de

los recursos propios. No obs-

tante, analizando la evolu-

ción del llamado "Fondo de

Maniobra" pone en evidencia

cuanto venimos afirmando.

Cuadro n° 21

	ESTRUCTURA BALANCE			
	1978		1979	
ACTIVO	000 Pts.	%	000 Pts.	%
Fijo	17.372	24,5	23.262	31,3
Circulante	53.644	75,5	51.007	68,7
TOTAL	71.016	100,0	74.269	100,0
PASIVO				
Rec. propios	24.597	34,7	24.295	32,7
Rec. bancar.	12.371	17,4	13.885	18,7
Circulante	34.048	47,9	36.089	48,6
TOTAL	71.016	100,0	74.269	100,0

	78	79
Recursos propios	24.597	24.295
+ Deudas a m. y l. pzo.	5.363	6.188
= CAPITAL PERMANENTE	29.960	30.483
+ Inmovilizado neto	17.372	23.262
= FONDO DE MANIOBRA	12.588	7.221

Un análisis más detallado de la evolución patrimonial aparece en el cuadro n° 22, donde ya puede apreciarse con mayor claridad quienes están financiando la situación. Para ello, hemos re-clasificado convenientemente las cuentas y, frente a un circulante que se incrementa en 1.331 millones, contando con la reducción de los 5.367 millones del fondo de maniobra, la cobertura de tales movimientos en el pasivo, se ha realizado transformando algunas cuentas que

COMPARACION DE BALANCES
(millones de Ptas)

Cuadro n° 22

ACTIVO		78	79	Δ	PASIVO		78	79	Δ
ACTIVO FIJO									
ACTIVO FIJO INDUSTRIAL									
Inmovilizado material	12.519	21.251			Capital social	9.112	10.341		
Inmovilizado en curso	2.040	434			Reservas	13.755	10.397		
Suma	14.559	21.685		+ 7.126	Suma	22.867	20.738		- 2.129
INMOVILIZADO FINANCIERO									
En empr. del grupo	1.157	186			PRESTAMOS	495	520		+ 25
Otras inv. financieras	1.090	956			FINANCIACION DE ASOCIADAS	1.730	3.557		+ 1.827
Suma	2.247	1.142		- 1.105	FINANCIACION BANCARIA				
INMOVILIZADO INTANGIBLE									
Inmovilizado inmaterial	4	14			Prést. y créd. m/l pzo.	4.868	5.668		
Gastos a amortizar	416	400			Préstamos corto pzo.	6.243	6.142		
Suma	420	414		- 6	Suma	11.111	11.810		+ 699
FIANZAS Y DEPOSITOS	146	21		- 125	PASIVO CIRCULANTE				
TOTAL ACTIVO FIJO NETO ..	17.372	23.262		+ 5.890	PROVEEDORES				
ACTIVO CIRCULANTE									
Existencias	18.815	18.490		- 325	Proveedores	16.434	18.613		
Clientes	11.245	9.424			- Anticipos a prov.	-61	-50		
- Anticipos clientes	-9.329	-5.225			Efect. com. a pagar	1.143	2.733		
Efectos a cobrar	17.396	15.624			Suma	17.516	21.296		+ 3.780
Suma	19.312	19.823		+ 511	DEUDORES Y ACREEDORES				
Tesorería	3.764	4.918			Acreedores	1.888	1.737		
- Descubierto	-31	-40			- Acreed. pos. deudora	-7	-102		
Suma	3.733	4.878		+ 1.145	Deudores	-467	-877		
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE ..	41.860	43.191		+ 1.331	Deudores pos. acreedora	27	224		
VARIOS									
Inv. financ. temporales	507	364			Suma	1.441	982		- 459
Fianzas a corto plazo	49	62			PERSONAL				
Otras cras. no bancarias	58	47			Personal acreedor	506	485		
Ajustes por periodificac.	842	778			- Personal deudor	-207	-128		
Suma	1.456	1.251		- 205	Suma	299	357		+ 58
TOTAL ACTIVO	50.683	67.704		+ 7.016	ENTIDADES PUBLICAS				
VARIOS									
Fianzas recibidas a cto.	-	-			Entidades acreedoras	3.547	6.478		
Ajustes por periodific.	1.907	2.107			Entidades deudoras	-225	-142		
Suma	1.907	2.107		+ 200	Suma	3.322	6.336		+ 3.014
TOTAL PASIVO Y NETO ..	50.683	67.704		+ 7.016	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	22.578	28.971		+ 6.393

podríamos llamar de gestión, en financieras afectando básicamente a:

- a). Proveedores, que aumentan su crédito en 3.780 millones.
- b). Entidades Públicas, que aumentan 3.014 millones.

Creemos que, bajo este punto de vista, podemos obtener una idea más clara de como se produce la financiación. Los créditos bancarios se han incrementado apenas 700 millones. Agotadas las posibilidades de endeudamiento bancario, se ha recurrido a estos medios, a la vez que a un incremento del descuento bancario que asciende a 4.735 millones durante el ejercicio.

3.11.- SITUACION FINANCIERA

Ademas de cuanto se ha expresado en relación con este

Cuadro n° 23	FINANCIACION BANCARIA (millones Ptas)	
	78	79
Total PASIVO + RIESGO	87.089	95.607
Préstamos a medio plazo	4.868	5.668
Préstamos a corto plazo	6.243	6.142
Líneas de descuento	17.134	21.338
Suma	28.245	33.148
Tesorería	- 4.379	- 4.918
FINANCIACION NETA	23.866	28.230
Indice total s/ pasivo	27,4%	29,5%
GASTOS FINANCIEROS	5.385	7.413
Indice s/ financiación neta	22,6%	26,3%
Indice s/ financiación bruta	19,1%	22,4%

tema en el apartado anterior, en el cuadro n° 23 examinamos la incidencia que la financiación neta tiene sobre el Pasivo bruto total, así como la evolución del coste financiero, aspecto este sobre el que será necesario profundizar en sucesivos ejercicios, separando los gastos de negociación de la carga derivada de la propia estructura financiera de las empresas aspecto este que, aunque afecte al resultado de la gestión, guarda más relación con aspectos societarios.

El coste financiero se ha visto incrementado durante el ejercicio, y no solo como consecuencia de la utilización de mayores recursos, sino también a causa de su encarecimiento en forma de tipos de interés, comisiones y otros sobrecostos con los que las instituciones bancarias tratan de compensar el creciente riesgo que atribuyen a las empresas integrantes de nuestro sector.

3.12. FINANCIACION A CLIENTES

Completamos nuestro análisis con un aspecto como la financiación a clientes, tan peculiar en este sector, donde como

Cuadro n° 24	FINANCIACION A CLIENTES (millones Ptas)	
	78	79
Facturado neto	77.229	75.336
Impuestos	1.407	
Suma	78.636	
Saldo clientes	11.245	9.424
Saldo cartera efectos	17.396	15.624
Descuento bancario	16.073	21.338
Suma	44.714	46.386
Saldo anticipo clientes	- 9.329	- 5.225
FINANCIACION NETA	35.385	41.161
Rotación	2,22	1,96
Días de cobro	164	186

puede verse, se mantiene la tendencia a incrementar los días de cobro.

El aumento de condiciones de financiación a clientes obedece probablemente al endurecimiento de la competencia ya que la repercusión de la crisis económica sobre el distribuidor puede hacer que éste responda mejor ante las condiciones financieras que ante las económicas, con lo que el fabricante cae en lo que podemos considerar como trampa de que una venta con

mayor aplazamiento sea almacenada por el distribuidor en vez de por él, pero sin que ello suponga alteración alguna en la demanda final. El efecto final de todo ello se reduce en nuestra opinión, a una ampliación incontrolada del circulante que esta físicamente en poder del distribuidor, que es financiada por la banca, y cuyo costo es sufragado por las empresas del sector sin ninguna ventaja a largo plazo.

4.- EL SECTOR FRENTE A LA INTEGRACION ESPAÑOLA EN LA CEE

A la vista de la evolución del sector durante el pasado ejercicio, hay que ratificar todas las consideraciones realizadas en el capítulo 4 del estudio "EL SECTOR DE ELECTRODOMESTICOS Y SU INTEGRACION EN LA CEE" realizado por ANFEL en Marzo del presente año. Ante la falta de reestructuración antes mencionada, la evolución continúa en la dirección prevista y, a medida que se va disponiendo de nuevas informaciones sobre las empresas europeas del sector, se confirman las afirmaciones realizadas respecto a la competitividad y a la deficiente estructura del sector.

En 1979, mientras la producción se reducía en términos monetarios un 7,5% y las exportaciones crecieron solo un 8,4%, el valor de las importaciones aumentó en un 28,3%. Ello significa que la participación de los fabricantes españoles se redujo en su propio mercado, y que la tasa de cobertura Exportaciones/Importaciones en nuestro comercio exterior pasó de representar en el año 1978 un 200,7% a un valor de 169,5%, en un solo ejercicio.

Que la única forma de hacer frente a la competencia exterior en nuestro propio mercado es el saneamiento del sector, lo confirma la evaluación realizada mediante costes comparativos de diferentes primeras materias, obtenidos en la encuesta realizada en Mayo del presente año.

En la citada encuesta, se solicitó a cada empresa información relativa a coste de materias primas y componentes, en valor absoluto, por cada una de las principales posiciones arancelarias. La información solicitada se refería al coste de tales materias en los proveedores nacionales habituales y al coste de los mismos incluido transporte hasta almacén, pero sin incluir aranceles, en proveedores alternativos extranjeros de los que se dispusiera de ofertas concretas, independientemente de que, a causa del actual arancel, ta-

les materiales se comprasen o no. Con los datos recibidos de cada compañía, ponderados en base a la producción de cada una de ellas, se llegaba a unos valores que reflejamos en el cuadro n° 25, considerando cien el valor a precio de coste en el mercado nacional. Ello nos ofrece una aproximación válida en cuanto a las economías obtenibles en caso de anulación de tarifas arancelarias en la importación de materias primas.

ANFEL		Comparación costo materiales				CUADRO N° 25	
material		coste ptas		material		coste ptas	
P.A.	Descripción	España	CEE *	P.A.	Descripción	España	CEE *
32.09.0	Pintura	100,00	82,76	85.01.A1	Motor lavadora automática	100,00	71,97
32.09.0	Esmalte		80,00	85.01.A1	Motor lavadora convencional		71,07
39.01.0	Poliuretano		90,74	85.12.F	Resistencias lavad. y lavavaj		79,32
73.15.C8	Chapa de acero		82,01	85.12.F	Resistencias cocinas		76,91
73.15.E8	Chapa de acero inoxidable		82,13	85.19.B	Interruptores		73,69
73.15.D9	Alambre de acero		80,00	85.24.99	Filtros carbon veg. activo		82,00
73.15.G9	Alambre de hierro		78,33	85.28	Encendido automático		73,09
74.04.A1	Plancha de cobre		79,83	90.24	Termostatos frigorífico		78,42
74.04.A2	Fleje de cobre		80,02	90.24	Termostatos cocinas		71,07
74.07.A1	Tubo de cobre		80,85	90.24	Termostatos lavadora		80,73
76.01.A1	Aluminio para inyección		89,62	91.05	Minuterios cocinas		69,75
76.02.B	Perfiles de aluminio		84,39				
76.03.A	Chapa de aluminio		88,31				
76.03.01	Aluminio laminado		80,95				
84.12.02	Evaporadores		92,00				
84.15.02	Compresores		85,91				
84.15.02	Condensadores frigoríficos		93,22				
84.15	Condensadores electrol		78,99				
84.19.G	Bomba lavado lavavajillas		75,33				
84.19.G	Dosificadores lavavajillas		79,93				
84.40.1	Programadores		83,33				
84.61	Grifos y válvulas latón		76,62	* Precios cotizados para mercancía en almacén	sin Aranceles		
84.61.0	Electroválvulas		76,80				

Con los citados datos, y teniendo en cuenta la participación de cada una de las partidas arancelarias (PA) en el coste total de materiales de cada producto, (pág. 20 estudio sector 1978), se calculó el efecto total, para la estructura de costos media ponderada entre todas las empresas del sector. (cuadro n°26).

ANFEL		estructura del costo, en porcentajes.									CUADRO N° 26	
		unidades	Mater.	M.de O.	gastos fabric.	costo fabric.	gastos general	gastos distrib.	gastos financ.	margen	precio	
110	* LAVADORAS AUTOMATICAS		56,84	6,67	6,55	70,06	11,38	11,38	7,57	- 0,39	100,0	
120	* LAVADORAS CONVENCIONALES		78,64	10,21	4,67	93,52	4,63	13,76	5,53	-17,44	100,0	
130	* SECADORAS										100,0	
140	* LAVAVAJILLAS		49,56	7,50	11,07	68,13	10,88	10,24	10,58	- 0,17	100,0	
210	* FRIGORIFICOS ELECTRICOS		50,15	10,19	9,68	70,02	10,84	13,07	7,97	- 1,90	100,0	
220	* CONGELADORES		60,87	11,25	15,77	87,89	15,53	11,13	11,65	-26,20	100,0	
311	- Cocinas a gas										100,0	
312	- Cocinas eléctricas										100,0	
313	- Cocinas mixtas										100,0	
310	* TOTAL COCINAS		44,00	13,29	11,39	68,68	7,75	11,66	7,31	4,60	100,0	
320	* HORNILLOS										100,0	
331	- Encimeras a gas										100,0	
332	- Encimeras eléctricas										100,0	
333	- Encimeras mixtas										100,0	
330	* TOTAL ENCIMERAS		40,00	7,33	9,85	57,18	17,30	5,80	10,23	9,49	100,0	
340	* HORNOS ELECTRICOS		40,20	7,33	8,96	56,49	17,58	5,61	10,04	10,28	100,0	
410	* CALENTADORES A GAS		37,46	11,09	16,94	65,49	15,11	11,61	5,27	2,52	100,0	
420	* ESTUFAS ELECTRICAS		45,01	25,08	6,64	76,73	15,39	3,81	4,48	-0,42	100,0	
510	* ESTUFAS A GAS		42,52	11,78	11,12	65,42	4,59	12,88	5,81	11,30	100,0	
520	* CALEFACCION ELECTRICA		43,75	9,35	8,82	51,92	4,59	12,88	5,81	14,80	100,0	
530	* CALDERAS MURALES		44,00	16,00	16,00	76,00	21,00	7,00	7,00	-11,00	100,0	
910	* CAMPANAS EXTRACTORAS		43,40	8,97	11,84	64,21	16,40	6,62	10,29	2,48	100,0	
TOTAL		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Los resultados de todo ello, quedan expresados en el cuadro n° 27. En la columna "A" se indica el tanto por ciento del coste total de materiales que suponen las PA consideradas. Las columnas B, C y D indican el tanto por ciento que la reducción de costo derivada del desarme comportaría sobre el costo de materiales, sobre el coste industrial, y sobre el precio neto final. La columna E indica los derechos arancelarios aplicados al producto acabado de cada tipo al ser importados desde la CEE.

Como podrá apreciarse, el tanto por ciento del coste total de materiales considerado (columna A) resulta en general muy representativo respecto al coste total.

CUADRO N° 27.

	A % MAT.	% Reducción			E DCHOS ARANC.
		B s/ MAT.	C s/C. IND.	D s/PREC.	
110.- LAVADORAS AUTOMATICAS	73,43	-20,14	-16,34	-11,45	-30,00
120.- LAVADORAS CONVENCIONALES	85,44	-20,81	-17,50	-16,36	-19,40
140.- LAVAVAJILLAS	74,77	-18,89	-13,74	- 9,36	-20,10
210.- FRIGORIFICOS ELECTRICOS.	85,79	-12,77	- 9,15	- 6,40	-30,00
220.- CONGELADORES	71,84	-14,46	-10,01	- 8,80	-30,00
311.- COCINAS A GAS	65,24	-20,86	-13,36	- 9,18	-12,70
312.- COCINAS ELECTRICAS .. .	69,57	-21,67	-13,88	- 9,53	-27,00
313.- COCINAS MIXTAS	65,74	-20,43	-13,09	- 8,99	-27,00
331.- ENCIMERAS A GAS	62,97	-20,65	-14,45	- 8,26	-12,70
332.- ENCIMERAS ELECTRICAS. ..	79,45	-21,87	-15,30	- 8,75	-27,00
333.- ENCIMERAS MIXTAS	76,18	-21,09	-14,75	- 8,44	-27,00
340.- HORNOS ELECTRICOS	80,67	-21,86	-15,56	- 8,79	-27,00
410.- CALENTADORES A GAS	71,32	-17,60	-10,07	- 6,59	-15,90
420.- CALENTADORES ELECTRICOS.	70,81	-20,15	-11,82	- 9,07	-24,70
520.- CALEFACCION ELECTRICA ..	73,80	-19,51	-16,44	- 8,54	-24,70
910.- CAMPANAS EXTRACTORAS ..	64,00	-23,11	-15,62	-10,03	-24,70

La comparación entre las dos últimas columnas, (D y E), pone en evidencia la pérdida de competitividad que supondrá para la presencia de los fabricantes del sector en el mercado nacional el desarme arancelario de materias primas y productos acabados, incluso en la hipótesis más favorable de que el desarme de ambos sea simultáneo. En ningún caso resultan reducciones de costo que puedan compensar el descenso de precios de los productos procedentes del área comunitaria.

Al tratarse de valores medios para cada producto, hay que considerar que la reducción de costos tendría una incidencia porcentual menos favorable sobre los precios al mercado nacional, al ser estos más elevados, mientras en la exportación, a los valores resultantes habría que añadir los efectos del desarme arancelario por parte comunitaria - 2,4 ÷ 3,2% según productos - descontando del total el importe de la desgravación fiscal, todo lo cual ofrece a simple vista un efecto conjunto negativo para la competitividad en los mercados exteriores.

Las diferencias de competitividad originadas por el desarme deberán ser compensadas, junto con las actuales pérdidas económicas, incidiendo en dos áreas:

- * Dimensionamiento adecuado de la estructura de personal, para reducir el coste de mano de obra directa, personal indirecto y estructura.
- * Saneamiento de la estructura financiera, mediante reducción del capital circulante y acceso al crédito en condiciones más favorables que las actuales.

Acerca de la oportunidad de ejecutar cada una de estas medidas, se pueden suscitar diversos juicios de valor por todas las partes implicadas, pero su necesidad resulta evidente puesto que la productividad y la estructura financiera parecen ser los aspectos más peculiares de nuestro sector respecto a la competencia de otros países.

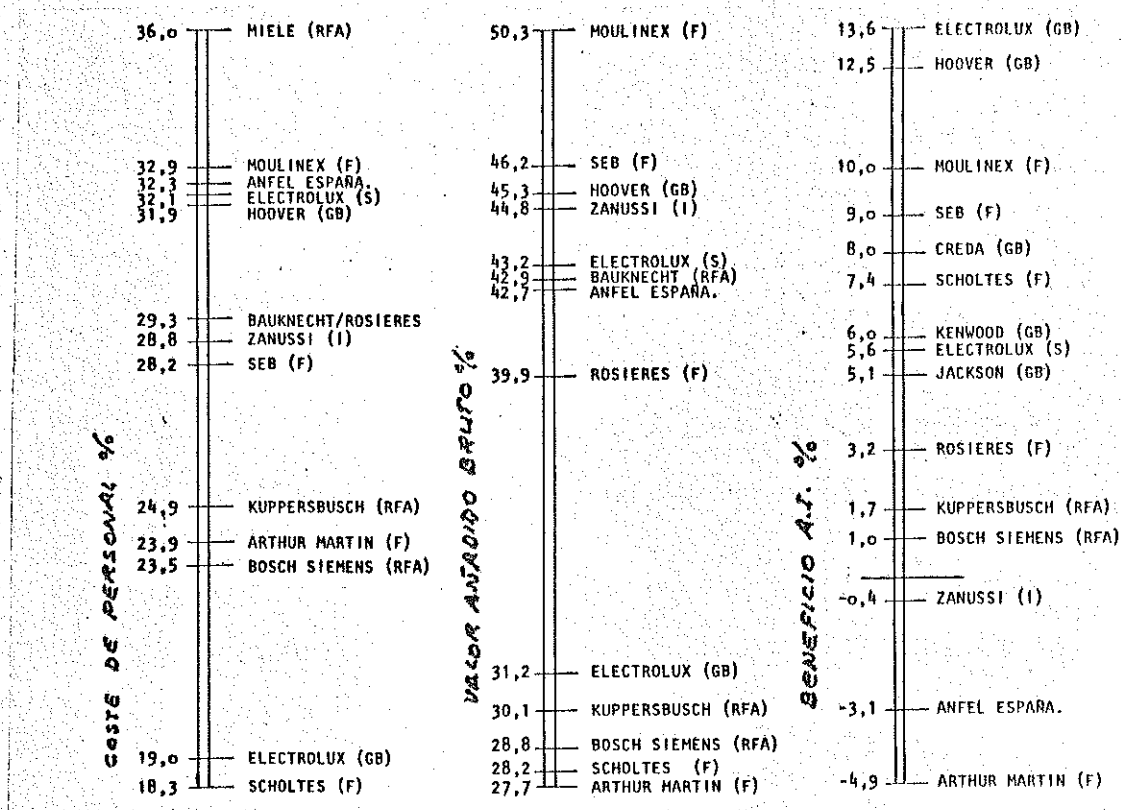
En el cuadro n° 28 se presenta la estructura de las cuentas de resultados de diferentes empresas europeas del sector comparadas con la correspondiente a ANFEL.

ESTRUCTURA DE LA
CUENTA DE RESULTADOS

cuadro n° 28

	FACTURADO	MAT. Y SERV.	VAL. AÑAD. BRUTO	PERSONAL	CASH FLOW OPERATIVO	AMORTIZACIONES	PROVISIONES	GASTOS FINANCIEROS	BENEFICIO A. IMPT.
BOSCH SIEMENS (RFA)	100,0	-71,2	28,8	-23,5	5,3	-2,9	-1,8	+0,3	1,0
BAUKNECHT (RFA)	100,0	-57,1	42,9	-29,3	13,6	-1,8	-	-	-
KUPPERSBUSCH (RFA)	100,0	-69,9	30,1	-24,9	5,2	-1,4	-	-2,0	1,7
MIELE (RFA)	100,0	-	-	-36,0	-	-0,3	-	-	-
ZANUSSI (I)	100,0	-55,2	44,8	-28,8	16,0	-3,5	-3,4	-9,5	-0,4
ROSIERES (F)	100,0	-60,1	39,9	-29,3	10,6	-2,7	-1,3	-3,5	3,2
SCHOLTES (F)	100,0	-71,8	28,2	-18,3	9,9	-1,7	-0,5	-0,2	7,4
ARTHUR MARTIN (F)	100,0	-72,3	27,7	-23,9	3,8	-2,6	-0,9	-5,3	-4,9
MOULINEX (F)	100,0	-49,7	50,3	-32,9	17,4	-6,7	-	-0,8	10,0
SEB (F)	100,0	-53,8	46,2	-28,2	18,0	-5,6	-0,3	-3,1	9,0
HOOVER (GB)	100,0	-54,7	45,3	-31,9	13,4	-2,0	-	+1,1	12,5
ELECTROLUX (GB)	100,0	-68,8	31,2	-19,0	12,2	-0,7	-	+2,2	13,6
CREDA LTD. (GB)	100,0	-	-	-	8,8	-1,0	-	+0,2	8,0
HOTPOINT LTD (GB)	100,0	-	-	-	4,2	-3,6	-	-0,7	-
KENWOOD (GB)	100,0	-	-	-	3,2	-2,0	-	+4,8	6,0
JACKSON LTD (GB)	100,0	-	-	-	6,6	-1,4	-	-0,1	5,1
ELECTROLUX (S)	100,0	-56,8	43,2	-32,1	11,1	-3,4	-	-2,0	5,6
ANFEL ESPANA	100,0	-57,3	42,7	-32,3	10,4	-3,1	-1,0	-9,4	-3,1

La información originaria procede del estudio "L'Industrie Europeenne de L'Equipement Menager Electrique" y corresponde al año 1975. Convertida en valores porcentuales, las diferentes divisas y cambios carecen de incidencia. Los datos de ANFEL corresponden a 1979 por lo que la evolución temporal de algunas empresas puede haber experimentado no solo cambios cuantitativos sino tambien alteraciones en sus estructuras económicas.



Solamente dos empresas entre todo el grupo analizado presentan una incidencia del coste del personal sobre el facturado superior al de nuestro sector que, con un nivel de Valor Añadido situado a un nivel intermedio entre todas ellas, presenta la rentabilidad más baja, si se exceptúa a solo una de ellas:

Agrupando por países los balances de las citadas empresas, el grupo español es el que resulta con una menor autofinanciación mientras el inmovilizado neto resulta proporcionalmente mayor como consecuencia de tres factores: reciente regularización de activos, mayor costo de los bienes de capital en nuestro país y menores fondos de amortización.

<u>ACTIVO</u>	<u>RFA</u>	<u>F</u>	<u>GB</u>	<u>S</u>	<u>ANFEL E</u>
Inmovilizado neto	23,5	29,7	17,4	20,1	30,0
Otros val. inmovilizados	9,4	4,3	9,9	3,0	1,3
Existencias	31,1	21,8	33,7	36,8	24,9
Realiz. y disponible	36,0	44,2	39,0	40,1	43,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>PASIVO</u>					
Recursos propios	56,0	40,8	54,9	35,5	27,9
Créditos m. y l plazo	13,4	13,8	3,5	26,5	13,1
Deudas corto plazo	30,6	45,4	41,6	38,0	59,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

En términos de Fondo de Maniobra (Capital Permanente menos Activo Fijo Neto), la diferencia resulta todavía más acentuada, lo que indica la menor tasa de financiación del capital circulante mediante fuentes de financiación estables a medio o largo plazo.

<u>ACTIVO</u>	<u>RFA</u>	<u>F</u>	<u>GB</u>	<u>S</u>	<u>ANFEL E</u>
Existencias	46,3	33,0	46,4	47,8	36,2
Realiz. y disponible	53,7	67,0	53,6	52,2	63,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<u>PASIVO</u>					
Fondo de maniobra	54,4	31,2	42,8	50,6	14,1
Deudas a corto plazo	45,6	68,8	57,2	49,4	85,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Semejante forma de financiación obliga a las empresas del sector a recurrir a préstamos y créditos a corto plazo así como a un nivel elevado de descuento de efectos, de los que existe una elevada cartera dadas las considerables condiciones de cobro a clientes, todo lo cual se traduce en una financiación muy costosa e inestable ante los cambios coyunturales de la política bancaria.

Como consecuencia de ello, la distribución del Valor Añadido Neto en su retribución al factor trabajo y a los recursos bancarios ajenos y propios, resulta claramente desequilibrada en relación con la correspondiente a los restantes países analizados.

DISTRIBUCION DEL VALOR AÑADIDO NETO
(tantos por ciento)

<u>PAIS</u>	<u>PERSONAL</u>	<u>GASTOS FINANCIEROS</u>	<u>BENEFICIOS</u>
R.F. Alemana	85,0%	1,1%	14,9%
Francia	76,3%	6,8%	16,9%
Gran Bretaña	71,6%	-3,3%	31,7%
ANFEL ESPAÑA	75,9%	36,1%	-11,9%

Pese a su limitado rigor, todas estas comparaciones confirman los análisis realizados en el apartado 3, en el sentido de una deficiente productividad (exceso de plantilla y paro encubierto), así como de una estructura financiera inestable y muy costosa.

En consecuencia, puede decirse que la evolución del sector durante el ejercicio 1979 sigue la misma línea y confirma las conclusiones a que se llegaba en el estudio anterior, en el sentido de la prosecución del deterioro económico y financiero de sus empresas, al igual que en cuanto a los condicionantes y consecuencias de la integración española en la CEE.

Es por estas razones por las que ANFEL propuso en fechas recientes un plan que abarcaría dos etapas: Una primera, de saneamiento en la que, independientemente del ingreso o no de nuestro país en la Comunidad, permita previamente alcanzar la productividad y configuración adecuadas para afrontar una segunda etapa, de reconversión, cuya cuantificación encierra grandes dificultades por cuanto el desarme arancelario ocasionará la reducción de participación de los fabricantes españoles en el mercado nacional exigiendo sucesivos descensos del nivel de actividad lo que exigirá agrupaciones, fusiones, nuevas reducciones de empleo y reajustes financieros.

Para llevar a cabo este plan con los menores costes sociales posible, se requiere la sucesiva resolución favorable de los distintos aspectos sobre los que en su día fué solicitada la ayuda de la Administración Pública.

ANFEL
Madrid, Septiembre, 1980

PROPUESTA DE POLITICAS DE
SANEAMIENTO Y RECONVERSION DEL
SECTOR DE ELECTRODOMESTICOS

INDICE

- 1. Situación del Sector 1
- 2. Medidas a adoptar 5
 - 2.1. Medidas de saneamiento 6
 - 2.2. Medidas de reconversión 8

Durante los últimos años, la situación de las empresas del Sector de Electrodomésticos, línea blanca, ha venido deteriorándose. Las causas de tan desfavorable evolución son múltiples y, en gran medida, presentan rasgos comunes con los factores que han incidido sobre otros numerosos sectores de la industria española.

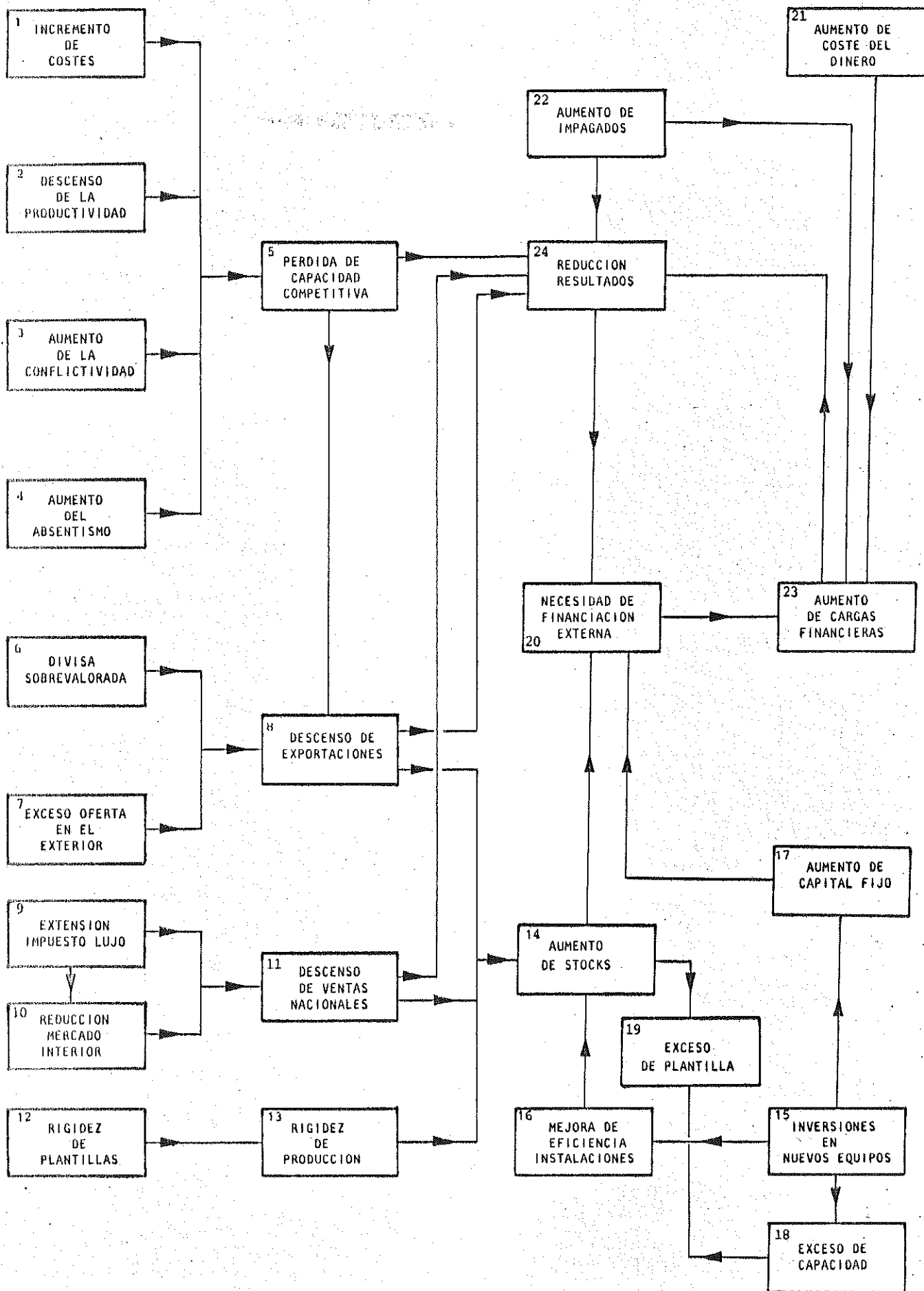
Resultaría excesivamente simplista atribuir el origen de esta situación a un sólo factor, y menos aún a un sólo grupo social. Plantear con éxito la recuperación de un Sector tan relevante dentro de la industria española requiere un análisis objetivo, profundo y realista de sus causas, así como la aportación de soluciones realmente eficaces y duraderas, negociando y asumiendo cada grupo social o institución los sacrificios y compromisos que la solución requiere puesto que, en caso contrario, no haremos sino aplazar un problema que antes o después se pondrá en evidencia en toda su dimensión, y de manera tan inoportuna que se resolverá con un coste social mucho más elevado que si se planifica adecuadamente.

Conscientes de ello, y tomando como base el Estudio sobre el Sector recientemente realizado por ANFEL, ya en poder de diferentes Departamentos de la Administración Pública, de las Centrales Sindicales y de otros organismos, la citada Asociación se propone mediante el presente documento concretar las acciones a emprender con vistas a conseguir una solución que permita la supervivencia del Sector en condiciones favorables para un estabilidad duradera. Para ello realizaremos en primer lugar un diagnóstico de la situación basándonos en la información obtenida del citado Estudio, para examinar en la segunda parte las acciones a emprender.

1.- ANALISIS DE LA SITUACION DEL SECTOR

En el cuadro adjunto hemos intentado sintetizar el sistema de relaciones causa-efecto que constituyen, según se desprende del análisis de los datos del Sector, las razones más representativas de la situación actual.

Existen para comenzar, cuatro factores que parecen haber ocasionado la pérdida de la capacidad competitiva que tan necesaria resulta para cualquier empresa:



(1). Incremento de costos, derivado de las constantes alzas de precio de productos energéticos, costes salariales, cotizaciones a la Seguridad Social, etc. y su consiguiente repercusión sobre las materias primas, productos siderúrgicos, plásticos, cobre, componentes así como sobre la mano de obra y coste de estructura de las empresas.

(2). Descenso de la productividad,

(3). Aumento de la conflictividad laboral durante varios años en los que todavía resultaban impracticables algunos cauces de diálogo.

(4). Aumento de absentismo. Las medidas de previsión social, a la vez que favorecer casos absolutamente justificados, han venido a proteger e incentivar un absentismo voluntario no justificado sino por una mentalidad de falta de solidaridad.

(5). Como consecuencia de todo ello no sólo no ha mejorado sino que la capacidad competitiva ha disminuido.

(6). El cambio de la peseta ha supuesto una severa limitación para que las exportaciones del Sector pudieran resultar competitivas.

(7). Los mercados exteriores presentan una situación de claro exceso de oferta constituyendo así espacios poco receptivos para nuestros productos.

(8). La consecuencia de todo ello ha sido desfavorable para nuestro comercio exterior dado que, a la vez que las exportaciones se han visto dificultadas, nuestro propio mercado resulta cada vez más vulnerable a las importaciones, a pesar de las barreras arancelarias, sobre todo teniendo en cuenta el exceso de oferta existente en los países de la CEE.

(9). La generalización del Impuesto de Lujo sobre los electrodomésticos, a la vez que una distorsión sobre las escalas de precios, ha constituido uno de los factores que ocasionaron la reducción de la demanda.

(10). Como consecuencia de la situación general de la economía española, del desempleo, del impuesto de lujo, y de la propia saturación de nuestro mercado, la demanda interior se viene reduciendo de manera permanente.

(12). La rigidez de plantilla de mano de obra de producción y estructuras, ha forzado a las empresas a mantener un exceso de producción no necesaria, o bien a reducirla manteniendo inactiva la mano de obra incurriendo así en mayores pérdidas.

(14). Estos hechos han ocasionado un incremento permanente de stocks hasta crear serios problemas de financiación, insostenibles si a ello se unen las condiciones de financiación de ventas, tan peculiares por elevadas en este Sector.

(15). Para mantener actualizada su tecnología, las empresas han debido realizar permanentemente inversiones, que no obedecen a un incremento irracional de la capacidad productiva, sino al intento de alcanzar dimensiones y tecnologías adecuadas a la evolución actual dado que, en caso contrario, tanto el producto como las instalaciones resultarían en breve plazo obsoletas y desfasadas respecto a nuestros competidores europeos. Esta necesidad ha tenido dos consecuencias inmediatas: Un aumento de la eficiencia en las instalaciones (16) que agrava el problema de stocks pero que a largo plazo constituiría un grave error no realizar, a la vez que un aumento de las necesidades del capital fijo (17). Sin embargo, y como consecuencia también de tales inversiones, la capacidad productiva resultante ha sido excesiva para hacer frente a la demanda.

(20). Los aumentos de capital circulante y fijo, así como la anulación de los resultados y la producción de pérdidas, han planteado necesidad de un mayor endeudamiento bancario, que unido a la inflación, al aumento de los impagados, situados sobre el 26% (22) lo que provoca de una parte una pesada dependencia bancaria con la consiguiente inestabilidad para las empresas, y de otra la aparición de mayores pérdidas económicas, que también deben financiarse, constituyendo así un "circulo vicioso" que deteriora progresivamente la situación económica-financiera.

(24). El descenso generalizado de ventas, unido a las alzas de costes industriales y de estructuras, que la crisis no ha permitido trasladar a los precios, a la vez que la pérdida de competitividad, aumento de impagados, y de cargas financieras, ha ocasionado la acumulación de los resultados y la incursión en pérdidas económicas.

En el contexto de nuestro análisis, hemos podido aislar una serie de factores exógenos al Sector en el orden económico y laboral que han contribuido activamente a la actual situación en la que quedan una serie de desajustes que ya no constituyen un hecho coyuntural sino un fenómeno permanente. Tales desajustes pueden resumirse del modo siguiente:

- a. Exceso de capacidad productiva
- b. Exceso de necesidades financieras de circulante para stocks y financiación a clientes.
- c. Rentabilidad nula y en numerosos casos negativa, a causa de la falta de competitividad, descenso de ventas y gastos financieros elevados.
- d. Dimensión inadecuada de algunas empresas respecto al tamaño requerido para una gestión rentable.

Como puede apreciarse, lo coyuntural y lo estructural resultan hechos indivisibles que, como veremos en el próximo apartado, requieren medidas de saneamiento, a corto plazo, y de reestructuración, a medio y largo plazo.

Ciertos planteamientos atribuyen parte de la crisis actual del Sector a la acción combinada de inversiones realizadas y un supuesto retardo experimentado por las expectativas iniciales de las empresas en cuanto a la fecha de integración de España en la CEE. Tal razonamiento resulta incorrecto por las siguientes razones:

1º En ningún momento existieron expectativas de que la integración pudiera realizarse sino a partir de 1983 en el mejor de los casos.

2º Aunque así fuera, tal integración se considera más una amenaza a nuestro mercado que una oportunidad para nuestros productos tal como se concluye en el Estudio del Sector.

3º Una empresa que no invierte, renueva sus equipos y productos e intenta alcanzar unas instalaciones de dimensión y tecnología adecuada, es una empresa insalvable bajo cualquier circunstancia. A la vista del conjunto de instalaciones industriales del Sector, puede decirse comparándolas con las europeas que la planificación al menos individualmente ha sido correcta. De no ser así no habría posibilidad alguna de recuperar el Sector. Sin embargo, a nivel global, de todo ello ha resultado considerando además la reducción de la demanda, que el número de empresas, su capacidad, resulta excesiva para atender las necesidades del mercado.

Realizando su gestión en un ambiente general de crisis ya hace algunos años se venía poniendo en evidencia la necesidad de una ordenación sectorial en la que ninguna empresa quede, lógicamente, sacrificada. Por otra parte, el saneamiento del Sector requiere acuerdos y compromisos que en aquellos momentos las diferentes fuerzas sociales no hubieran aceptado, dada la considerable inercia que ha existido en el reconocimiento de la gravedad de la situación.

2. MEDIDAS A ADOPTAR

El planteamiento de una política sectorial que resuelva la situación ha de atacar directamente las causas ya analizadas y no los efectos ya sean intermedios o finales. En estas líneas realizaremos un planteamiento siempre sectorial, sin que en ningún momento se descienda a nivel empresa, por tratarse de aspectos específicos que deberán ser abordados por cada una de ellas.

Entendemos también que un planteamiento correcto de tales medidas, tras el análisis objetivo realizado, debe ser realista, aportar soluciones, enumerar los sacrificios o compromisos que cada institución o grupo debe asumir, debiendo asimismo estar cuantificado, si bien las cifras deben ser consideradas como indicativas para la definición de la solución final.

La crisis actual del Sector constituye un hecho presente y sus orígenes y consecuencia ponen en peligro la vida de las empresas actualmente, con integración en el Mercado Común o sin ella. La integración no hará sino agravar la situación por lo que, antes de que ésta se produzca, el Sector deberá haber superado todos sus problemas actuales a la vez que debe encontrarse en condiciones de abordar las nuevas dificultades derivadas de la integración.

En consecuencia, y tanto por aspectos coyunturales como estructurales, proponemos la ejecución del plan en dos etapas: una primera, inmediata, que denominamos de saneamiento, y la segunda, posteriormente, que trata de la reconversión del Sector, que se realizará una vez cubiertos los objetivos de la primera.

2.1. Medidas de Saneamiento

En su situación actual, y según hemos podido concluir a través del análisis realizado,

- Las empresas no son competitivas
- La capacidad instalada y sus recursos mínimos son excesivos
- Los stocks propenden el alza de manera crónica
- El nivel de empleo es inestable
- El riesgo de crisis financiera es permanente y elevado

La evolución del sector durante los años 79 y 80 no es sino la confirmación del cuadro anteriormente descrito; Durante 1979 fué un objetivo para todas las empresas el adaptar la capacidad productiva a la demanda efectiva. Hasta el primer semestre de 1980, y a pesar de reducirse la plantilla en 2.074 personas, y a pesar de un paro encubierto que representa unas 3000 personas en la mano de obra directa, el stock en 1979 se mantuvo estacionario y durante 1980 se ha incrementado de manera espectacular.

La primera etapa del plan, que hemos denominado "medidas de saneamiento" persigue esencialmente dos objetivos:

- Resolver los actuales desajustes que comprometen la supervivencia de las empresas a corto plazo.
- Facilitar la futura reestructuración del sector. Segunda etapa, removiendo los obstáculos que pudieran hacerla inviable.

Para ello deben abordarse dos cuestiones básicas:

- Reducción de la capacidad productiva, hasta adaptarla a la de manda efectiva.
- Reducción de la inestabilidad financiera de las empresas a corto plazo.

La primera de ellas, exige una reducción de plantilla que dimensione las empresas con la configuración de mano de obra y estructura adecuada a las necesidades reales. Las futuras fusiones o reestructuraciones que puedan producirse sucesivamente se verán facilitadas con ello, dado que toda concentración capaz de generar las economías de escala tan necesarias, producirá nuevos excedentes netos de mano de obra y empleo en general.

Los desajustes existentes en el nivel de empleo requieren ser abordados de dos maneras diferentes:

En primer lugar, la plantilla existente es superior a la necesaria de acuerdo con las tendencias de la demanda. Mantener el ritmo de producción de acuerdo con la actual plantilla, (es decir sin alcanzar todavía niveles de productividad competitivos en la CEE), significa incrementar el stock de productos acabados y circulante. Reducir la producción sin reducir la plantilla significan en cambio elevaciones del coste unitario e ineficiencias no sostenibles en las empresas. Se requiere pues una reducción de la plantilla.

En segundo lugar, el elevado stock, mantenido constante a lo largo de 1979, se ha incrementado todavía más durante el primer semestre de 1980. El coste financiero que ello comporta para las empresas es evidente y, puesto que la causa de ello es el desajuste entre producción efectiva y necesaria, su tendencia, será siempre al alza mientras no se reduzca la plantilla. Sin embargo, aunque ello suceda, la normalización del stock actual requiere la suspensión temporal de la producción.

En la cuantificación de las medidas de reestructuración relativas al empleo, se ha tenido en cuenta el análisis de la situación del Sector durante 1979 y primer semestre de 1980, formulando los parámetros en base a las siguientes hipótesis.

- a) Tiempo medios reales de M.O.D. obtenido en 1980.
- b) Producción: valor medio de las expectativas de consumo aparente de las empresas del Sector para 1980. Comercio exterior sin variación.
- c) Existencias reales al 20.6.80.

- d) 1724 horas/operario y año.
- e) Plantilla base actual 10.275 operarios de la M.O.D.
- f) Nivel de stock deseado, 30 días.

En base a tales hipótesis se llega a unas necesidades de 8.124 operarios de M.O.D. que, con un coeficiente empleado/MOD de 1,25 (en 1978 el valor real era de 1,28), supone una plantilla necesaria total de 18.279 empleados lo que representa una reducción de MOD del 20,93 % y del 24,7 % sobre la plantilla total.

En cuanto a la adecuación de los stocks actuales a los financieramente tolerables, el actual exceso (30.6.80) supone una excedente de 2.300.000 horas que, para la plantilla actual significan una reducción de jornada por valor de 47 días naturales.

El modelo utilizado realiza sus cálculos en base a valores medios entre todas las empresas, por lo que la adaptación de esta política a las condiciones y situación específica de cada empresa puede dar lugar a que la generalización de estas medidas aporte diferencias en su aplicación a cada una de ellas.

Los condicionamientos actuales de regulación de jornada, conllevan una serie de obligaciones y pactos, que por la complejidad de los mismos tienen el efecto, que en muchas ocasiones por ofuscación de las partes, pueden llevar a la empresa a una situación irreversible que produce su colapso económico.

Por ello es necesario el elaborar una Legislación más flexible que tenga como objetivo principal la salvación de la Empresa, como bien común, de la que deriva la satisfacción para todos sus componentes.

Por lo que estimamos es necesario, al igual que existe en Italia, una Legislación que permita aplicar el remedio inmediato, con las oportunas revisiones a posteriori del caso, que permitan aceptar o sancionar los conductos. Para esto, si es necesario, deben elevarse las prestaciones para desempleo en la medida que sea necesario.

La reducción de las condiciones de cobro a clientes - 164 días en total en 31.12.78- debe ser impuesta con las debidas cautelas, para evitar males mayores, pero debe ponerse un plazo no superior a los dos años en donde el plazo de pago tenga como meta 90 días.

Para evitar en lo posible que los traumas de Regulación de Empleo y de Regulación de Jornada sean lo más leves posibles, es condición indispensable que la situación del Mercado Interior se desarrolle de una forma normal y no en la situación de depresión extraordinaria en que ahora se encuentra.

Una medida que consideramos necesaria y eficaz, como se demuestra en Francia, es que las Cajas de Ahorros faciliten créditos para el equipamiento de hogares, que forzosamente son de pequeña cuantía pero de amplia extensión.

Con vistas al saneamiento económico necesario previamente al lanzamiento de la segunda etapa, es necesario reducir la carga financiera -5.385 millones en 1978, con un costo del 22,6%. -para ello, y para poder afrontar las necesarias inversiones de reconversión, es necesario disponer de acceso al crédito oficial a bajo costo aportados por la Administración Pública.

2.2. Medidas de Reconversión

En el presente planteamiento, y aún considerando un hecho cierto el que cada compañía puede presentar un cuadro específico, no se excluye a ninguna de ellas. Cualquiera que sea su dimensión, la procedencia de su capital, etc., multinacional o no, con accionariado amplio o familiar, los compromisos de cada empresa frente a la sociedad en orden a aportar rentabilidad a sus accionistas, garantizar los puestos de trabajo con una retribución justa, y competir entre sí para conseguir la mejor porción posible de mercado, son los mismos para todos los integrantes de ANFEL y por lo tanto las medidas de saneamiento y reconversión pueden afectar a todas ellas.

Superada la primera etapa, el Sector debe reestructurarse para lo cual es necesario que se produzcan agrupaciones de empresas. Sin embargo, en un sistema económico como el nuestro nadie, salvo las propias empresas interesadas, pueden decidir quienes deben fusionarse y bajo qué fórmulas. Deben sin embargo existir por parte de la Administración y Centrales Sindicales las facilidades e incentivos adecuados para que ello suceda.

La reconversión tiene como objetivo configurar el Sector como un conjunto de empresas sanas, rentables y dinámicas, que puedan afrontar la futura integración en la CEE sin el sobresalto de sus consecuencias.

Si en el apartado anterior planteábamos diversas medidas de saneamiento, que afectaban a la Dirección de las empresas, a los trabajadores y a la Administración Pública, en un planteamiento semejante en relación con la reestructuración, las medidas a abordar son:

a) Empresas

- Reducción de la dependencia financiera, mejorando su autonomía, mediante la no distribución de beneficios en los próximos años (o limitando dividendos a una determinada tasa).
- Ejecución de un plan de inversiones de reconversión que contemple una creciente especialización para fabricar mayores series de una gama más limitada de productos en cada factoría, mejorando la eficiencia y productividad de las instalaciones con productos y calidad equiparables a otros fabricantes de la CEE, con un valor añadido que pueda ser variado para absorber las fluctuaciones de producción final impuestas por alteraciones coyunturales y transitorias de la demanda.
- Realización de acuerdos de intercambio, especialización o fusión para que de ello resulte un número menor de empresas de dimensión adecuada y competitiva.

b) Trabajadores y Sindicatos

- Apertura y capacidad de diálogo para negociar y aceptar los planteamientos derivados de las concentraciones, dado que una empresa que consume factores que no necesita, es una empresa ineficiente, y por lo tanto no competitiva.

c) Administración Pública

- Medidas eficaces de estímulo a la concentración entre las actuales empresas del Sector.

- Facilitar el acceso a crédito oficial a bajo coste.
- Resolución favorable de las peticiones planteadas por el Sector en el Estudio presentado antes los Ministerios de Industria y de Relaciones con la CEE.

En tanto no se implante el nuevo Impuesto sobre el valor Añadido, las transacciones entre empresas industriales del sector que puedan haber concertado medidas de especialización, agrupación o intercambios, deberán quedar exentas del Impuesto sobre el Tráfico de Empresas, para facilitar su especialización y competitividad en mercados nacionales y extranjeros.

Las empresas del Sector consideran importante destacar la necesidad de que cada uno de los grupos sociales implicados, considere con toda seriedad sus responsabilidades en la solución de este problema, asumiendo los compromisos necesarios para evitar situaciones críticas e irreversibles cuyo perjuicio social afectaría a todos y todavía puede evitarse mediante el presente planteamiento.

Es necesario tener muy claro que para cumplir el compromiso que toda empresa tiene de retribuir justamente a las partes implicadas en el proceso, trabajo, capital, y creación de recursos para su permanente actualización, es imprescindible que la empresa tenga beneficios, siendo las pérdidas, algo que debe considerarse como estrictamente coyuntural, y no como una situación normal de la vida de las empresas.