

20-13.220

PRINCIPIO

1016.I.III ESP

END 45

"I Congreso de Economía y de
Economistas de España".

ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL
FRENTE A LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LA CEE.

Fecha: 1 de Octubre de 1.982.

Pedro Ortún Silvan

Mercedes Puelles Redondo

FINAL

ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL
FRENTE A LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LA CEE.

I. INTRODUCCION

El objeto de esta ponencia es intentar incidir, desde un punto de vista estrictamente personal de estudiosos en temas de economía industrial y no como asesores industriales de la Secretaría de Estado para las Relaciones con las Comunidades Europeas (CC.EE.), en determinados aspectos que afectan en la actualidad a la empresa industrial española y que, a nuestro juicio, ponen de manifiesto que, partiendo de la actual estructura industrial española y de sus características productivas, comerciales, tecnológicas, financieras y laborales, la estrategia empresarial a desarrollar de cara a la futura entrada de nuestro país en la CEE no difiere, o no debería diferir de manera sustancial, de la que habrá de desarrollar, y de hecho ya está desarrollando en bastantes casos, la empresa industrial española para superar la crisis en que se halla inmersa desde 1.975.

El análisis de estos aspectos, que creemos fundamentales y que en general no han sido suficientemente tratados desde esta perspectiva, no pretende en modo alguno ser exhaustivo y, desde luego, la problemática de la integración de cara al empresario individual debe concretarse por debajo de la generalidad del enfoque de esta ponencia y ella debería ser objeto de estudios específicos a nivel de sector, de rama de actividad y/o de empresa.

Sin embargo, la figura del empresario como concepto supera la adscripción a tal o cual empresa e incluso a tal o cual sector. Es en este sentido amplio en el que pretendemos poner de manifiesto como la estrategia empresarial que se está desarrollando para sacar adelante las empresas de forma estable y con garantía de futuro, en condiciones generaliza--

PRINCIPIO

das de crisis industrial, no difiere realmente de la que se debería haber -
puesto, en todo caso, en marcha para asegurar la supervivencia de estas mis
mas empresas ante el impacto de la entrada de nuestro país en la órbita co-
munitaria.

FINAL

PRINCIPIO

II. ESTRUCTURA INDUSTRIAL ESPAÑOLA: PRINCIPALES PARAMETROS

1. ASPECTOS CUANTITATIVOS

FINAL

2. ASPECTOS CUALITATIVOS QUE LA CRISIS HA PUESTO DE MANIFIESTO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Tras pasar brevemente revista a los principales parámetros cuantificables de la estructura industrial española, conviene quizá enumerar una serie de aspectos más cualitativos del impacto que la crisis ha producido en la industria española y que han de servir de base y punto de partida a las estrategias empresariales que deben acometerse (y de hecho se están ya acometiendo en buen número de casos) para salir de la crisis y que, como iremos desarrollando más adelante, coinciden en gran medida con las estrategias para afrontar la integración industrial en la CEE.

El primer aspecto que se ha puesto de manifiesto es que los llamados sectores en crisis en la CEE coinciden con los españoles (Siderurgia, Sector Naval, Textil, ...) y la problemática de sus empresas es cualitativamente la misma: exceso de oferta, gran número de instalaciones obsoletas, exceso de plantilla, falta de dinamismo tecnológico, etc. (ANEJO I).

Un segundo aspecto importantísimo y que la contracción de la demanda interna ha puesto de manera rotunda sobre el tapete, es la pérdida de relevancia de un principio casi axiomático en la década de los sesenta y -- que hasta la crisis configuraba la estrategia empresarial en un buen número de sectores industriales del país. Este principio no era otro que el de configurar la oferta de los sectores y, consecuentemente de las empresas, de acuerdo con la dimensión actual y esperada de la demanda interior. El objetivo político era el de garantizar el abastecimiento del mercado nacional y la estrategia empresarial a desarrollar contaba con un proteccionismo suficiente para lograr el cumplimiento de dicho objetivo. La crisis industrial ha puesto de manifiesto hasta qué punto el proteccionismo es función del tamaño del mercado y, en este sentido, y en los momentos actuales, la industria española, en su gran mayoría, cuenta con un mercado interior demasiado restringido para ser protegido eficazmente.

PRINCIPIO

Otro aspecto, estrechamente ligado con el anterior y consecuente con él, que la internacionalización de la crisis ha revelado, es que exportaciones crecientes sólo pueden compatibilizarse con importaciones también crecientes. Intentar restringir las importaciones y mantener o aumentar -- las exportaciones lleva indefectiblemente a una contracción de los intercambios internacionales y a una prolongación de la crisis.

Otro punto básico a tener en cuenta es la estructura empresarial de la industria española, configurada sobre la base de una significativa mayoría de empresas pequeñas y medianas con capital privado nacional y de una presencia cada vez más importante del capital público y multinacional en el campo de las grandes empresas. Esta estructura no difiere de manera sustancial con la europea, y el hecho de que prácticamente no existan multinacionales españolas en Europa, ni en el resto del mundo, y sí multinacionales europeas en España y en otros muchos países, no es relevante a estos efectos y sin embargo tiende a reforzar la tesis apuntada al enumerar los dos puntos anteriores. (ANEJO II, Cuadros nº 1 y 2). A este respecto sí conviene señalar aquí la diferente estructura tecnológica de las empresas industriales españolas con relación a las europeas, factor éste que sí influye de manera preponderante en su estructura productiva y comercial, tanto en España como en el resto del mundo.

Finalmente, existe un último aspecto del problema que, si bien no se refiere a la estrategia empresarial, sí la condiciona de manera determinante y es la política macroeconómica (en sus variados aspectos: fiscal, monetaria-cambiaria, financiera, industrial, laboral, etc. ...) de salida de la crisis. A nuestro juicio esta política macroeconómica no tiene por qué contradecirse con la que exige nuestra futura incorporación a la CEE, aunque en algunos casos deberá regularse con cierta rigidez de acuerdo con la normativa comunitaria. Pero, como veremos más adelante, quedarán políticas sectoriales como la industrial, la socio-laboral, etc. ..., en la que el margen de maniobra del Gobierno español será suficiente como para que, dentro de un respeto formal a la disciplina comunitaria, se puedan elaborar di

PRINCIPIO

chas políticas de la manera más adecuada a los intereses de la industria y la economía españolas.

FINAL

III. ESTRATEGIA EMPRESARIAL FRENTE A LA CRISIS Y/O FRENTE A LA INTEGRACION EN LA CEE.

1. La reconversión de los sectores en crisis debe facilitar su integración en la CEE.

La solución a los problemas que afectan básicamente a los sectores en crisis españoles se ha enfocado en nuestro país de manera análoga a la CEE, a través de la puesta en práctica de planes o programas de reconversión (ANEJO III). Estos planes o programas, si bien han sido coordinados y regulados por la Administración y por supuesto están siendo seguidos y controlados por la misma, en la medida en que en ellos se encuentran comprometidas cantidades sustanciales de recursos públicos, han surgido en general a iniciativa de los empresarios afectados, los cuales protagonizan o han protagonizado asimismo su elaboración y puesta en práctica, tras los correspondientes acuerdos con las fuerzas sindicales representativas.

Pues bien, la práctica totalidad de los planes de reconversión sectorial coinciden, tras los imprescindibles ajustes de saneamiento financiero y/o laboral a corto plazo, en un mantenimiento o en un incremento de la actividad exportadora. Esto es así porque la magnitud del empleo y del inmovilizado comprometido en los sectores en crisis requiere del mantenimiento de un mínimo de facturación que, por importantes ajustes que se realicen en el empleo y en la amortización de instalaciones obsoletas, no puede ser satisfecha sólo por el mercado nacional.

Ahora bien, en la medida en que este fenómeno es similar al conjunto de países industrializados, esta exportación únicamente podrá realizarse en condiciones realmente competitivas, y cada vez menos mediante apoyos indirectos a la exportación, que corren el riesgo cada vez más real de ser denunciados no sólo por los países de la Comunidad, sino por países terceros como Estados Unidos, Canadá y hasta países en vías de desarrollo, cada vez más vigilantes del cumplimiento de los Códigos de comercio interna-

PRINCIPIO

cional aprobados en el GATT. Por tanto buena parte de las medidas en los mencionados planes son de naturaleza análoga a las que exigiría en todo caso la entrada en la CEE.

Por otra parte, en relación con las demás medidas contempladas - en los planes de reconversión para cumplir el objetivo básico de cualquiera de ellos, es decir el permitir alcanzar a las empresas implicadas una competitividad internacional a medio y largo plazo, dichas medidas de ajuste en materia de empleo, inversión, modernización tecnológica y mejora de las estructuras comerciales, exigen un período de tiempo mínimo que ha de ser tenido en cuenta a la hora de concretar la duración y las cláusulas del período transitorio que se acuerde en las negociaciones de adhesión a las CC.EE. La presencia de la Administración en la problemática de los sectores en crisis y la importancia de la mayoría de las empresas y asociaciones empresariales que existen en las mismas, facilitan enormemente la transmisión de información y la coordinación empresa-Administración.

Por consiguiente, de cara a las empresas situadas en sectores actualmente en reconversión, la solución a los posibles problemas creados por la integración no reside tanto en una adecuada estrategia empresarial, que debe de ser cualitativamente idéntica a la implicada en la superación de la crisis, sino en el cumplimiento del objetivo básico ya mencionado de dicha reconversión y en poder disponer de un período de tiempo suficiente para ello.

Conviene aquí señalar no obstante, que para aquéllas empresas -- que, bien por no pertenecer a sectores actualmente en reconversión pese a -- estar posiblemente en un período de crisis más o menos profunda, o bien por disfrutar en la actualidad de una rentabilidad económica suficiente, su correspondiente estrategia ha de tener muy en cuenta los cambios que se van a producir con la integración en la CEE en su entorno jurídico-económico a nivel arancelario, comercial, fiscal, etc... por lo que el esfuerzo a realizar para conocer este futuro entorno habrá de ser quizá más profundo y ur--

FINAL

gente que en aquellas empresas que pertenecen a sectores sometidos ya actualmente a una profunda crisis de competitividad internacional.

2. No es posible proteger un mercado que carezca de la dimensión adecuada.

La década de los sesenta supuso la entronización de nuestro país como economía industrial. La estrategia industrial de aquellos años consistía en defender un mercado interior creciente de la competencia exterior y en propiciar un marco adecuado en el que pudiera desarrollarse la industria nacional, todavía de carácter emergente. Las divisas imprescindibles para hacer frente a este esfuerzo nacional provenían de los ingresos por turismo y en parte de las remesas de trabajadores españoles en Europa, así como de la creciente inversión extranjera en España.

La iniciativa empresarial encaró el reto con un saldo claramente positivo. En esa década se crearon miles de empresas y se dió un giro coperniquiano a la economía española. El hecho cierto es que un país con industria cuasiartesanal dió un salto adelante en tecnología, obviamente adquirida en el exterior en su mayoría, pero adaptada y mejorada a veces notablemente en su puesta en práctica.

La estrategia empresarial de aquellos años ponía más el acento, consecuentemente, en la producción que en el mercado. La exportación era esporádica y respondía más a criterios marginales de saturación eventual de instalaciones que a una estrategia empresarialmente asumida.

La lógica interna de aquel proceso era el crecimiento empresarial y la absorción de mano de obra barata; esta lógica era tan fuerte y con una inercia de tal magnitud que fué difícil de detener, incluso cuando la crisis ya era patente en todo el mundo e incluso en nuestro país, en donde su presencia se hizo efectiva con un desfase de aproximadamente un año o dos.

PRINCIPIO

Todo esto hoy ya es historia, pero sus consecuencias están ahí y han dado un vuelco a la estrategia empresarial, que ha tenido que adaptarse necesariamente al nuevo escenario impuesto por la crisis. El empresario quiere naturalmente contar con un mercado nacional protegido pero también sabe que tiene que exportar y en muchos casos a mercados también protegidos. Sabe por tanto que el proteccionismo ya no es la solución y que la única vía de supervivencia empresarial a medio plazo es la competitividad internacional. Es cierto que las exportaciones de los últimos años se han incrementado de forma impresionante (ANEJO IV), aunque en muchos casos apenas cubriendo los costes variables, pero también es cierto que el proceso de racionalización y el incremento de productividad experimentado por las empresas industriales ha sido importante en los últimos cuatro años, aunque no suficientemente extendido a toda la clase empresarial. (ANEJO V)

La crisis ha puesto de manera contundente que el proteccionismo como estrategia solo es viable, y siempre con un coste en términos de eficacia, en áreas económicas que cuentan con mercados de dimensión adecuada. Estados Unidos es sin duda proteccionista así como Japón y también lo es la CEE, pero hoy ya no lo podrían ser ninguno de sus Estados miembros solos. España también ha pasado ya ese umbral y al margen de su integración o no en el Mercado Común, las empresas ya están apuntando en ese sentido. El problema de la integración en el plano empresarial es nuevamente de cumplimiento del objetivo de competitividad en un mercado internacional bastante más abierto que el actual mercado español.

3. Una exportación creciente requiere de una importación también creciente.

La exportación no es sólo una necesidad empresarial, es ante todo una imperiosa necesidad nacional o si se prefiere macroeconómica.

El turismo, si bien ha dado lugar a una industria importante y claramente consolidada y sigue manteniendo cuantitativamente ingresos en divisas, éstos ya no representan en términos porcentuales lo que significaban en la década de los sesenta. (ANEJO VI, Cuadro nº 1). Es una actividad "exportadora" importante, pero una más. El crecimiento de los precios petrolíferos y energéticos en general ha disminuído la importancia relativa de este capítulo de manera contundente, a la vez que han ido ganando fuerza las exportaciones de productos industriales. (ANEJO VI, Cuadro nº 2)

La exportación es pues la única variable de ajuste con que cuenta ya nuestra economía. El empleo ya no puede ajustarse, a nivel macroeconómico, más allá de los límites impuestos por nuestra actual tasa de desempleo, y el déficit exterior es cada vez más difícil de financiar con aportaciones de capital extranjero (ANEJO VII).

Pero naturalmente en tiempos de crisis y de amplias áreas proteccionistas, exportaciones crecientes implican importaciones crecientes. Por consiguiente, alcanzar un crecimiento positivo de nuestro saldo exportador implica un incremento de las importaciones por una doble vía: de un lado -- por la propia eficacia y especialización productiva de toda economía exportadora, cada vez más forzada por la rapidez en los cambios de la división internacional del trabajo, y de otro porque en época de crisis y de auge de los proteccionismos, toda exportación es en cierta medida una exportación negociada de país a país, y en numerosos casos exige además determinadas inversiones en dichos países, especialmente en los nuevos países industrializados, para desarrollar nuevos mercados, asegurar materias primas básicas y dar salida a las ventas de tecnología.

4. La estructura empresarial española como condicionante

A lo largo del reciente periodo español de industrialización se ha ido configurando en nuestro país una estructura empresarial en la que - la empresa pequeña y mediana de capital privado, es claramente dominante - en términos de producción y empleo. La gran empresa por el contrario, bien aparece muy ligada a la Administración o a la gran Banca Privada, trátase o no de empresas de capital público, o bien es filial de empresas de carácter multinacional. (ANEJO I, Cuadro nº 1).

Esta configuración no es radicalmente diferente de la europea y su evolución a lo largo de la crisis ha sido también bastante similar en - términos generales. En efecto, los ajustes más espectaculares han tenido lugar, tanto en España como en Europa, en la pequeña y mediana empresa. Muchas han desaparecido, otras se han creado, muchas han procedido a reduc-- ciones de plantilla o están sometidas a expedientes de regulación de em- - pleo, y muchas han incrementado sus ventas al exterior de manera muy impor- tante. (ANEJO VIII).

Por el contrario, en España y en la CEE han desaparecido muy po- cas empresas importantes. Ha habido fusiones y reestructuraciones pero ca- si nunca se han liquidado empresas de este tipo, pese a ser las que regis- traban mayores volúmenes de pérdida. Los ajustes siempre han sido más len- tos y en general de menor alcance. Los llamados sectores en crisis en tér- minos europeos tienen un predominio mayor de gran empresa y del capital pú- blico. Por sus especiales características precisan de un mayor proteccio- nismo en España y también en Europa. Por consiguiente, ante la integra- - ción de España en la CEE, la consideración de estos factores sería similar y la estrategia empresarial sería también análoga.

En cuanto a las empresas multinacionales, su estrategia empresaria se sitúa en cierto modo por encima de las fronteras nacionales y su - comportamiento ante la crisis ha sido el de profundizar en la racionaliza-

PRINCIPIO

ción y especialización de sus plantas. Ello implica una internacionalización y concentración de sus producciones y de sus aprovisionamientos a los que España no puede ser ajena. La ordenación del sector automóvil en nuestro país, con claro predominio de las multinacionales, es un ejemplo significativo en esta dirección.

De este esquema se deduce que la estructura empresarial española no contradice las afirmaciones anteriores en el sentido que:

- La pequeña y mediana empresa ha mostrado y está demostrando - en nuestro país, al igual que en la CEE, su capacidad de ajuste ante la crisis y este ajuste tiende a igualar su competitividad en términos internacionales, aunque, pese a las dificultades existentes actualmente en España en los procesos de fusión y concentración de empresas, deberían pensar los pequeños y medianos empresarios en optimizar su dimensión, no sólo en el aspecto productivo (especialización, etc. ...) sino también en el tecnológico (asociaciones de investigación, diseño y moda, p.e.) y en el comercial (redes comunes en el extranjero, etc. ...).

- Las empresas situadas en sectores en crisis están teniendo en la CEE y en España un tratamiento similar y cabe pensar que seguirán recibiendo ayudas públicas y un importante grado de proteccionismo a nivel comunitario, aunque también con un creciente control por parte de las instituciones comunitarias.

- El comportamiento de las empresas multinacionales en la CEE y en España tiende, por imperativos de costes y racionalización productiva, a estrategias que superan el concepto de mercado nacional.

5. El esfuerzo empresarial de cara a la integración requiere de una política económica coherente.

Hasta ahora hemos intentado mostrar como la estrategia empresarial de salida de la crisis pasa por un proceso importante de ajuste y de modernización así como por una mayor apertura hacia los mercados exteriores, de forma que dicha estrategia facilita e incluso promueve su integración en la órbita comunitaria.

Ahora bien, esta estrategia debe necesariamente estar apoyada por una política económica coherente que puede manifestarse en distintos ámbitos, buena parte de los cuales van a poder seguir gozando de una cierta autonomía, pese a su necesaria compatibilidad general con la normativa comunitaria. Estos diversos ámbitos de la política económica son los siguientes:

a) Política fiscal:

En este campo, el margen de maniobra será muy escaso, sobre todo en materia de imposición indirecta y de posible apoyo fiscal a la exportación. En efecto, la puesta en vigor desde la adhesión del IVA, ya implantado en toda la CEE, impedirá, al ser éste un impuesto neutral de cara al comercio exterior y sustituir a la gran mayoría de los impuestos indirectos utilizar este instrumento de política económica para ayudar a la industria española en su proceso de integración en las CC.EE. Ahora bien esto no debe ser obstáculo para utilizar otras medidas de política fiscal, bien directamente a través de exenciones en los impuestos de sociedades o de incentivos a la inversión, o bien indirectamente mediante una cierta disminución en las cotizaciones empresariales a la financiación de la Seguridad Social, a fin de mejorar la competitividad internacional de la industria española, ya que estos aspectos de la política fiscal no están legislados ni armonizados a nivel comunitario.

b) Política monetaria:

Una vez establecido, a ser posible antes de la adhesión, un tipo de cambio de la peseta que represente realmente nuestro nivel de competitividad frente al resto de los países, y en especial los de la CEE, el -- margen de maniobra en este aspecto de la política económica española se verá notablemente reducido con la inclusión de la peseta en el Sistema Monetario Europeo, aunque las recientes crisis de algunas monedas comunitarias han puesto de manifiesto que los Países Miembros pueden actuar en caso de crisis graves con una cierta flexibilidad y autonomía.

c) Política comercial:

Aunque en teoría éste es un campo en el que las instituciones - comunitarias han adquirido una competencia casi total, en la práctica, y fundamentalmente en la política comercial autónoma frente a terceros países, los países de la CEE gozan de una cierta autonomía para adoptar medidas co merciales de carácter neoproteccionista, sobre todo en sectores básicos en crisis (textil, siderurgia, calzado, automóvil ...) o de punta (electrónica, informática ...) frente a países altamente competitivos y fundamentalmente en una época de crisis como la actual. España por lo tanto habrá de utilizar adecuadamente estas posibilidades, si bien en otros campos de la política comercial, como la convencional con terceros países o con Organis mos Internacionales (GATT, UNCTAD, ...), y por supuesto en todos los inter cambios con los demás países de la CEE, el margen de maniobra será muy reducido.

d) Política financiera:

La apertura progresiva al libre establecimiento de la banca comunitaria en España, así como el acceso desde la adhesión a todos los instrumentos financieros de la Comunidad (FEDER, FSE, FEOGA, BEI, Fondos CECA ...), permitirán sin duda ampliar y mejorar las fuentes de financiación de la industria española. Como por otra parte las políticas financieras na--
FINAL

cionales no están todavía armonizadas en la Comunidad (con la excepción -- del acuerdo de la OCDE en materia de créditos a la exportación), éste es -- un campo en el que España podrá gozar de una cierta autonomía para moderni-- zar adecuadamente su sistema financiero.

e) Política socio-laboral:

En este campo por el momento existen muy pocos aspectos armoni-- zados a nivel comunitario, por lo que éste puede ser un importante instru-- mento en manos españolas para mejorar la competitividad de la industria na-- cional, propiciando el ajuste de plantillas donde sea necesario, aunque -- con coberturas sociales suficientes, y sobre todo promoviendo un aspecto -- cada vez más importante en la creciente dinámica de la división internacio-- nal del trabajo como es la reconversión profesional hacia sectores de tec-- nología punta o de importancia estratégica de cara al futuro, así como ha-- cia el sector servicios que adquirirá en el futuro una gran importancia co-- mo generador de empleo. En efecto, la introducción de mejoras tecnológi-- cas en los procesos productivos industriales va a hacer difícil que el sec-- tor industrial en sí mismo sea capaz de absorber no sólo el paro actual si-- no también el natural incremento de la población en edad laboral, por lo -- que se va a generar a base de medidas como las jubilaciones anticipadas, -- las reducciones de jornada, etc., una demanda de servicios y de ocio, que indirectamente podrá ser un elemento importante para nuevas producciones -- industriales y para aliviar el crecimiento del paro. Esta reconversión -- profesional de los distintos tipos de trabajadores es un ámbito de clara -- actuación pública en el que la Comunidad Europea como tal está intentando también apoyar los esfuerzos crecientes de los diversos Estados Miembros.

f) Política industrial:

A nivel comunitario existe una muy limitada política industrial, que sólo se ha manifestado en el sector siderúrgico de forma íntegra, en -- medidas aisladas en otros sectores, tanto en crisis (textil, naval, fibras

PRINCIPIO

sintéticas) como de punta (microelectrónica, informática) y en medidas indirectas de carácter horizontal como la armonización de legislaciones técnicas y sobre todo el intento por parte de la Comisión de controlar las intervenciones de los Estados Miembros en la industria que, revistiendo diversas formas como ayudas fiscales o financieras, dirigismo en los contratos públicos, subvenciones a través de empresas públicas, etc. ..., pueden falsear notablemente la libre competencia entre las empresas industriales comunitarias.

La actual política industrial española, basada en la reconversión industrial de sectores en crisis mediante acuerdos con las fuerzas sociales y empresariales, es muy similar a la que están llevando diversos países de la CEE, no sin quejas y controles por parte de la Comisión. Por lo tanto de aquí a la adhesión, parece conveniente que prosiga a fuerte ritmo esta política de reconversión selectiva y activa en el proceso de ajuste, estableciendo los incentivos y ayudas necesarios, sin olvidar un fuerte control de los mismos, para asegurar la consecución del objetivo de competitividad.

Ahora bien esta política de reconversión debe de estar acompañada desde ahora, y con más razón a partir de la adhesión dados los mayores controles que ejercerá la Comisión sobre las intervenciones estatales españolas en los sectores en crisis, por un gran esfuerzo de reindustrialización, no sólo en los sectores actualmente en crisis, sino sobre todo en aquéllos sectores de futuro, bien por ser de tecnología punta como la electrónica o la informática, bien por ser estratégicos para el desarrollo industrial español como el energético, el alimentario, el de materiales de defensa o de transporte: para estos sectores de futuro, la propia Comunidad está promoviendo numerosas acciones de apoyo a la investigación y al desarrollo tecnológico, de demostraciones en proyectos piloto, etc. ..., complementarias de las que están llevando a cabo los propios Países Miembros para no incrementar su ya notable retraso en estos campos respecto a países competidores como USA y Japón.

FINAL

IV. CONCLUSION

La Administración española puede y debe jugar por lo tanto una labor importante en la creación del marco coherente para el diseño de unas adecuadas estrategias empresariales frente a la integración de la industria española en las CC.EE. Ahora bien, aunque se esfuerze en conseguir en las negociaciones de adhesión las mejores condiciones transitorias posibles, aunque incremente su actual labor de información, formación y asesoramiento en temas comunitarios a los empresarios industriales españoles, (y en general a todos los agentes socio-económicos españoles) y aunque lleve a cabo a corto y medio plazo una política económica coherente, el esfuerzo será baldío si los propios empresarios industriales españoles no acometen con toda urgencia (los que todavía no lo hayan hecho) las necesarias medidas de ajuste para alcanzar una competitividad internacional a medio y largo plazo, mediante un adecuado esfuerzo inversor, mediante una mucho mayor apertura a los mercados exteriores, mediante un notable incremento de las actividades de innovación tecnológica y mediante una política de concertación con las fuerzas sociales y de la Administración: en su gran mayoría, estas medidas básicas, son necesarias independientemente de la adhesión de España a las CC.EE. en un futuro más o menos próximo, ya que dicha adhesión sólo aportará una mayor concreción en el calendario de ejecución de dichas medidas, y, en algunos ámbitos de la política económica española, un mayor control por parte de las instituciones comunitarias, acompañado no obstante de una capacidad de acceso directo a los diversos instrumentos financieros de la Comunidad en materia de política económica.

ANEJO I

PRODUCCION OFERTA-DEMANDA Y EMPLEO

DE LA SIDERURGIA COMUNITARIAmillones de toneladas

Periodo	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Consumo aparente	128.9	106.6	124.9	111.5	111.0	120.6	111.0	102.9
Importaciones	7.5	7.5	12.4	12.8	11.4	12.0	11.5	8.1
Ventas	121.4	98.8	112.5	98.7	99.6	108.6	99.5	94.8
Exportaciones	34.1	26.5	21.5	27.4	33.0	31.5	28.2	30.3
Producción	155.5	125.6	134.0	126.1	132.6	140.1	127.7	125.1
Exportaciones netas	26.6	19.0	9.1	14.6	21.6	19.5	16.7	22.2
Exportación % Consumo aparente	5.8	7.0	9.9	11.5	10.3	10.0	10.4	7.9
	21.9	21.1	16.0	21.7	24.9	25.5	22.1	24.2

Fuente: CEE.

EMPLEO PERIODO 1974-81

Resultados anuales

Periodo	Total CEE sin Grecia	RFA	Francia	Italia	Benelux	Reino Unido
Diciembre 1974-75	-29.1	-10.1	- 2.0	+ 0.4	- 6.1	-11.2
1975-76	- 7.4	- 2.8	- 1.9	+ 1.9	- 2.0	- 2.7
1976-77	-39.3	- 9.6	-10.9	- 1.4	-13.6	- 3.4
1977-78	-34.4	- 6.7	-11.4	0	- 3.9	-11.6
1978-79	-15.1	+ 2.0	-11.0	+ 3.1	- 0.6	- 8.5
1979-80	-71.0	- 7.4	-15.7	+ 0.8	- 4.9	-43.0
1980-81	-48.4	-10.7	- 7.4	- 2.0	- 2.6	-25.3

Fuente: CEE.

PRINCIPIO

EVOLUCION PRODUCCION, CONSUMO, EMPLEO
Y COMERCIO EXTERIOR, DEL SECTOR TEXTIL
EN LA COMUNIDAD.

	Producciones		Consumo Confección	Importaciones extra CEE C+T	Exportaciones extra CEE C+T	Empleo C + T
	Textil	Confección				
1973	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1974	95,6	94,3	100,5	131,5	109,3	94,7
1975	88,3	94,6	100,7	140,6	97,1	88,8
1976	96,9	99,5	102,1	175,4	112,0	85,4
1977	94,2	97,6	102,8	161,4	116,5	82,6
1978	91,7	93,8	104,6	172,6	115,1	79,0
1979	96,6	98,9	106,6	205,4	115,9	77,4
1980	94,1	93,7	n.d.	210,6	118,9	72,9

Fuente: CEE.

EVOLUCION DEL SECTOR CONSTRUCCION

NAVAL COMUNITARIO

Producción 1000 (TRBC)

	1.976	1.978	1.979	1.980	1.981
Alemania	1.468,0	1.020	660,7	596,2	870,1
Bélgica	139,8	165,2	124,8	129,6	95,4
Dinamarca	560,6	362,5	351,4	382,4	343,6
Francia	672,4	430,6	492,0	267,8	443,1
Grecia	-	-	-	-	5,0
Irlanda	20,3	5,0	18,9	3,0	17,0
Italia	353,9	305,2	248,6	345,5	359,1
Países Bajos	940,0	513,9	505,1	249,5	341,5
Reino Unido	985,1	718,4	579,0	458,6	243,0
CEE	5.140,1	3.529,9	2.980,3	2.432,7	2.727,8

FINAL

PRINCIPIO

EVOLUCION DEL SECTOR CONSTRUCCION
NAVAL COMUNITARIO

Nuevos pedidos (1000 TRBC)

	1.976	1.978	1.979	1.980	1.981
Alemania	726,1	535,8	805,9	613,0	871,1
Bélgica	75,0	59,4	270,0	53,8	81,4
Dinamarca	317,1	263,8	391,0	284,6	296,4
Francia	63,6	214,1	487,3	556,4	332,9
Grecia	-	-	-	-	-
Irlanda	19,2	3,0	15,0	1,3	18,2
Italia	301,5	330,0	156,6	231,2	144,7
Países Bajos	626,4	376,5	240,2	373,3	365,2
Reino Unido	627,6	230,2	188,9	350,2	410,8
CEE	2.756,6	2.012,6	2.554,8	2.463,8	2.525,2

Empleo

	1.976	1.978	1.979	1.980	1.981
Bélgica	7.467	6.400	6.293	6.523	5.498
Dinamarca	16.630	12.000	9.900	11.499	11.350
Francia	32.500	25.300	23.000	22.200	22.200
Alemania	46.839	31.113	27.369	24.784	26.521
Grecia	-	-	-	-	3.393
Irlanda	869	840	750	750	762
Italia	25.000	20.000	19.000	18.000	17.000
Países Bajos	22.662	17.540	14.540	13.100	13.100
Reino Unido	54.550	41.050	31.200	24.800	25.345
Total	206.517	154.243	132.052	121.557	125.169

FINAL

ANEJO II

CUADRO 1

Importancia cuantitativa de la PME en la industria manufacturera (CNAE 2/4)			
PAIS	AÑO	% EMPRESAS	% PERSONAS OCUPADAS
Alemania	1.970	99,4	50,0
Bélgica	1.970	99,5	57,1
Dinamarca (1)	1.973	98,6	72,7
Francia (2)	1.976	98,6	47,7
Irlanda (3)	1.968	98,3	74,3
Italia	1.971	99,9	67,1
Luxemburgo	1.973	99,0	38,6
Holanda (1)	1.973	99,3	62,3
Inglaterra	1.972	97,5	31,7
España	1.978	99,7	76,8

1. Incluyen CNAE 1. 2. De 6 a 500 trabajadores. 3. De 3 a 500 trabajadores

Fuente: IMPI.

CUADRO 2

Evolución del porcentaje de personas ocupadas en industria manufacturera (CNAE 2/4)		
PAIS	AÑOS	EVOLUCION
R.F. de Alemania	1.961-1.970	Disminuyó del 54,0% al 50,0%
Bélgica	1.961-1.970	Disminuyó del 64,6% al 57,1%
Dinamarca (1)	1.965-1.973	Disminuyó del 73,8% al 72,7%
Francia	-	-
Irlanda (1)	1.963-1.968	Disminuyó del 75,1% al 74,3%
Italia	1.961-1.971	Disminuyó del 70,7% al 67,1%
Luxemburgo	1.963-1.973	Se mantuvo en el 38,6%
Holanda (1)	1.968-1.972	Disminuyó del 63,2% al 62,3%
Inglaterra	1.963-1.972	Disminuyó del 33,2% al 31,7%
España	1.969-1.978	Disminuyó del 82,2% al 76,8%

1. Incluye CNAE 1.

Fuente: IMPI.

ANEJO III

PLANES DE REESTRUCTURACION O RECONVERSION.

1. Legislación marco: Real Decreto-Ley 9/1981 de 5 de Junio.
Ley 21/1.982 de 9 de Junio.
2. Planes ya aprobados y en marcha.
 - Siderurgia integral: Real Decreto 878/1.981 de 8 de Mayo
Real Decreto 1225/82 de 12 de Febrero.
 - Aceros especiales: Real Decreto 2206/1.980 de 3 de Octubre
Real Decreto 1445/1.981 de 19 de Junio
Real Decreto 2046/1.981 de 3 de Agosto.
 - Acero común: Real Decreto 917/1982 de 26 de Marzo.
 - Forja pesada por estampación: Real Decreto 1.788/1.982 de 18 de Junio.
 - Electrodomésticos línea blanca: Real Decreto 2200/1.980 de 26 de Septiembre.
 - Textil: Real Decreto 2010/1.981 de 3 de Agosto.
 - Equipo eléctrico para la industria de automoción: Real Decreto 2793/1.981 de 9 de Octubre.
 - Construcción naval: Real Decreto 643/1.982 de 26 de Febrero.
 - Calzado: Real Decreto 1002/1.982 de 14 de Mayo.
 - Componentes electrónicos: Real Decreto 769/82 de 26 de Marzo.
 - Cobre: Real Decreto 608/1.982 de 5 de Marzo.

3. La filosofía de la reconversión (1)

La política de reconversión industrial podía enfocarse teóricamente adoptando algunas de las siguientes opciones políticas contrapuestas: una toma de postura de naturaleza liberal que buscara el nuevo equilibrio - en el libre juego de las fuerzas del mercado, opción que se resumiría en la teórica salvación de las mejores y que traería consigo la caída de muchas - empresas y el reparto del mercado entre las sobrevivientes.

(1) "La política de reconversión industrial en 1.981" Mº de Industria y Energía.

La otra opción sería una postura nacionalizadora e intervencionista que impusiera al Estado hacerse cargo de las empresas que se encontraran en situación crítica, lo cual acarrearía un fuerte impacto en la situación de déficit público y una socialización de pérdidas, sin asegurar la solución de fondo del problema.

Ninguna de las dos posturas se ha considerado adecuada para dar solución al problema. Por el contrario, siguiendo las directrices del programa de Gobierno expuesto por el Presidente Calvo Sotelo en su discurso de investidura, la reconversión industrial se enfoca conforme al principio de que los verdaderos protagonistas son los trabajadores y los empresarios, lo cual no significa inhibición total del Estado al que le corresponden funciones de apoyo y ordenación que aseguren el interés público final de las acciones, neutralizando los costes de la operación de reajuste para evitar que por un incremento fuerte de estos costes no se produzca la reconversión cuando así lo exija el interés general, bien por tratarse de sectores básicos o estratégicos, con una fuerte capacidad exportadora, bien por tratarse de sectores que tuvieran una importante incidencia en el empleo o en la formación de nuestro producto nacional.

4. La reconversión industrial y sus objetivos. (1)

Planteada así la cuestión puede decirse que la reconversión industrial persigue fundamentalmente unos objetivos que tratan de solucionar la situación de crisis por la que atraviesan los sectores que se manifiesta en las siguientes líneas de acción: un incremento de la posición de competencia de las industrias básicas españolas en los mercados internacionales y, en consecuencia, una reducción de costes de producción a niveles análogos a los de los países de la Comunidad Económica Europea; Capitalización de las empresas y consiguiente reducción de los costes finan

(1) "La política de reconversión industrial en 1.981" Ministerio de Industria y Energía.

PRINCIPIO

cieros; desarrollo tecnológico e inversión dirigida a ofrecer los productos de calidad que demanda el mercado internacional y un apoyo y especial atención a la comercialización de los productos tanto a nivel nacional como internacional.

A la vista de estos objetivos y de la filosofía en que se inspira, se puede concluir que la reconversión industrial se concreta en el conjunto de acciones que permiten a un sector industrial recuperar la competitividad en un mercado libre y sin proteccionismo.

PRINCIPIO

A N E J O IV

FINAL

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

PRINCIPAL

	1.973	1.974	1.975	1.976	1.977	1.978	1.979	1.980
IMPORTACIONES (CIF):								
Miliones de dólares	9.533	15.418	16.262	17.468	17.889	18.665	25.410	34.253
Miles de toneladas métricas	73.309	77.742	75.622	82.255	80.381	81.716	91.619	96.780
Precio por tonelada en dólares	132	198	215	205	222	228	277	354
EXPORTACIONES (FOB):								
Miliones de dólares	5.129	7.078	7.690	8.719	10.253	13.082	18.188	20.830
Miles de toneladas métricas	19.897	21.288	20.590	26.426	30.230	34.486	35.810	37.798
Precio por tonelada en dólares	258	332	373	330	339	379	508	551
DEFICIT (millones de dólares)	4.405	8.340	8.572	8.749	7.635	5.583	7.222	13.424
COEFICIENTE DE COBERTURA (%)	53,9	45,9	47,3	49,9	57,3	70,0	71,6	60,8
Variación con respecto al año precedentes (%):								
IMPORTACION:								
Valor	44,4	61,7	5,5	7,4	2,4	4,3	36,1	34,8
Cantidad	8,3	7,5	-2,7	12,7	-5,7	1,7	12,1	5,6
EXPORTACION:								
Valor	39,0	38,0	8,6	13,4	17,6	27,6	39,0	14,5
Cantidad	3,5	7,0	-3,3	28,3	14,4	14,1	3,8	5,5
DEFICIT (valor)	51,3	89,3	2,8	2,1	-12,7	-26,9	29,3	85,9
Evolución de los precios:								
Importación (1.963= 100)	153,3	236,1	249,9	284,0	347,3	381,6	369,1	(+)
Exportación (1.963= 100)	139,7	174,5	182,3	210,3	271,0	277,8	299,5	(+)
Terms of Trade (1.963= 100)	91,1	73,9	79,9	74,0	78,0	72,8	81,1	(+)
Participación en el comercio mundial:								
Importaciones en % del total de importaciones mundiales	1,80	1,97	2,02	1,90	1,72	1,54	1,64	1,79
Exportaciones en % del total de exportaciones mundiales	0,99	0,91	0,98	0,97	1,01	1,11	1,21	1,11

FINAL

(+) Siete meses. Fuente: Dirección General de Aduanas y elaboración propia.

PRINCIPIO

CRECIMIENTO EXPORTACIONES ESPAÑOLAS.

A Ñ O S	Millones de dólares	INDICES CON BASE EN		
		1.964	1.970	1.975
1.964	954,70	100,0	---	---
1.970	2.393,96	250,7	100,0	---
1.975	7.643,75	800,6	319,3	100,0
1.980	18.622,50	1.950,6	777,9	243,6

Fuente: Datos elaborados a partir de Statistics of foreign trade OCDE.

FINAL

ESPAÑA: EXPORTACIONES
(Según grupos CUCI)

PRINCIPIO

	Estructura (%)					Crecimiento anual (%)		
	1.981	1.978	1.973	1.970	1.981/78	1.978/73	1.973/70	
Valor mil mill.ptas 1.981	1.981	1.978	1.973	1.970	1.981/78	1.978/73	1.973/70	
0+1 Productos alimenticios, bebidas y tabacos	318,3	17,5	25,3	29,2	22,1	17,9	16,2	
2+4 Materias primas, aceites y man- tecas animales o vegetales	90,6	4,8	6,9	9,8	21,2	19,4	8,6	
3 Combustibles	99,1	5,2	4,7	5,5	57,8	12,2	15,6	
4 Productos químicos	134,6	7,1	4,6	5,3	26,3	36,9	16,5	
7 Maquinaria y material de trans- porte	476,9	25,3	21,6	19,5	23,1	31,4	26,1	
6+8 Artículos manufacturados	763,7	40,4	36,8	30,6	21,5	30,8	29,6	
9 Resto	5,2	0,3	0,1	0,1	31,2	41,9	26,0	
TOTAL	1.888,4	100	100	100	23,5	27,0	21,9	

FUENTE: Dirección General de Aduanas. Estadísticas del Comercio Exterior de España. Madrid; y elaboración del Servicio de Estudios del B.E.F.

FINAL

PRINCIPIO

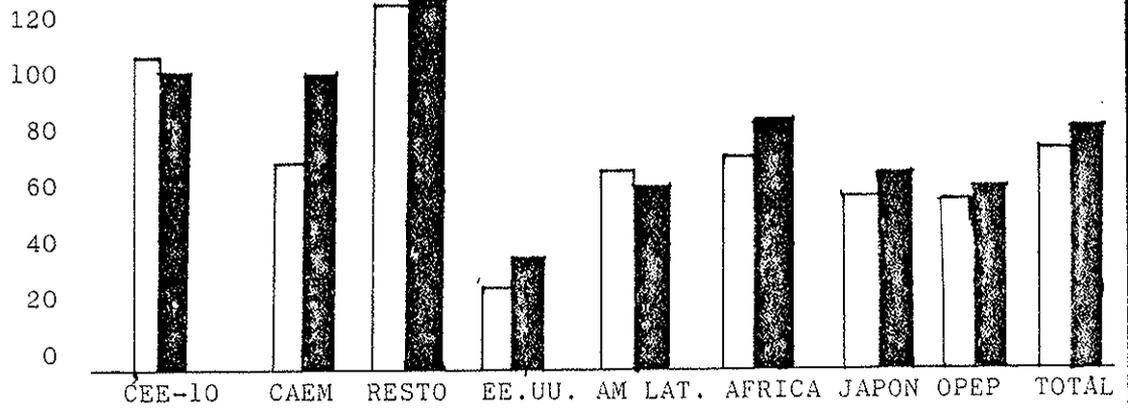
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

	Valor (Mill. ptas)		Porcentaje s/el total		Variación anual %	
	1.981	1.980	1.981	1.980	1.981	1.980
A) IMPORTACIONES						
1. EUROPA TOTAL	1.073.876	923.305	36,1	37,7	16,3	24,3
- CEE-10	861.869	755.462	29,0	30,8	14,1	22,8
- CAEM EUROPA	78.034	55.405	2,6	2,3	40,8	46,1
- Resto Europa	133.973	112.438	4,5	4,6	19,2	25,4
2. AMERICA TOTAL	787.289	593.197	26,5	24,2	32,7	56,1
- Estados Unidos	412.372	318.793	13,9	13,0	29,3	50,6
- América Latina	354.324	255.041	11,9	10,4	38,9	67,3
3. AFRICA TOTAL	329.087	260.860	11,1	10,6	26,2	87,4
4. ASIA TOTAL	761.494	658.237	25,6	26,6	15,7	53,0
- Japón	79.427	60.505	2,7	2,5	31,2	51,6
5. OCEANIA TOTAL	18.237	15.008	0,6	0,6	21,5	30,7
TOTAL MUNDIAL (1)	2.970.435	2.450.652	100,0	100,0	21,2	43,8
- OPEP	901.325	681.877	30,3	27,8	32,2	76,6
B) EXPORTACIONES						
EUROPA TOTAL	1.038.864	906.317	55,0	60,7	14,6	24,8
- CEE-10	812.345	739.559	43,0	49,5	9,8	24,2
- CAEM EUROPA	73.021	39.162	3,9	2,6	86,5	6,5
- Resto Europa	153.498	127.596	8,1	8,5	20,3	35,3
AMERICA TOTAL	341.149	249.148	18,1	16,7	36,9	7,2
- Estados Unidos	126.912	79.360	6,7	5,3	59,9	-6,8
- América Latina	197.657	159.206	10,5	10,7	24,2	16,5
AFRICA TOTAL	242.994	170.118	12,9	11,4	42,8	31,1
ASIA TOTAL	232.600	150.502	12,3	10,1	54,5	23,0
- Japón	29.994	19.170	1,6	1,3	56,5	-22,2
OCEANIA TOTAL	8.855	5.577	0,5	0,4	58,7	-0,8
TOTAL MUNDIAL (1)	1.888.422	1.493.186	100,0	100,0	26,5	22,2
- OPEP	278.643	191.969	14,8	12,9	45,1	42,5

(1) La diferencia entre el total y la suma de cifras por continentes corresponde a un grupo de partidas que no especifican origen o destino determinado. FUENTE: Dirección General de Aduanas: Estadística del Comercio Exterior de España. Madrid.

PRINCIPIO

TASAS DE COBERTURA POR AREAS. %



1.980

1.981

FUENTE: Dirección General de Aduanas: Estadística del Comercio Exterior de España, Madrid; y elaboración del Servicio de Estudios del B.E.E.

FINAL

PRINCIPIO

ANEJO V

Productividad sector industrial

	1.979	1.980	1.981
1. Valor añadido precios constantes	0,6	0,5	0
2. Empleo. Ocupados estrictos	-2,8	-3,6	-4,4
3. Productividad por persona - ocupada. (3 = 1/2)	3,5	4,1	4,4

Fuente: INE y Ministerio de Industria

TOTAL INDUSTRIA						
	GRANDES EMPRESAS			PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS		
	1.974	1.979	variación anual acumulativa (%)	1.974	1.979	variación anual acumulativa (%)
1. Valor añadido bruto sobre valor de la producción (%)	33,1	37,3	2,4	30,8	37,8	4,2
2. Valor de la producción por empleado (%)	1,70	2,13	4,6	1,12	1,86	10,7
3. Valor añadido bruto por empleado (%)	.56	.64	2,7	.34	.56	10,5

Fuente: IMPI.

FINAL

ANEJO VI

CUADRO nº 1

País	Ingresos provenientes del turismo internacional en 10 ⁹ de \$		Cuota del turismo en el total de exportaciones de bienes y servicios en %	
	1.978	1.979	1.968	1.978
1. EE.UU.	7,5	8,5	3,4	3,4
2. Italia	6,5	8,4	10,1	8,6
3. Francia	6,2	6,9	6,2	5,5
4. España	<u>5,7</u>	-	<u>36,1</u>	<u>24,2</u>
5. Inglaterra	5,0	6,0	2,8	4,8
6. Rep.Fed.de Alemania	5,0	5,8	2,6	2,8
7. Austria	4,9	5,7	23,1	22,6
8. Suiza	3,3	3,5	11,8	9,0
9. Canadá	2,2	2,5	5,7	3,8
10. Grecia	1,4	1,7	12,3	21,6

Fuente: SWISS Bank. Corporation.

CUADRO nº 2

	1.978 Ingresos	1.979 (p) Ingresos	1.980 (p) Ingresos
1. Mercancías y oro no monetario	13.480	18.352	20.918,1
2. Servicios	8.935	11.633	12.646,4
Fletes, seguros y transportes	1.706	2.474	3.033,5
Turismo y viajes	5.483	6.480	6.967,7
Rentas de inversión (a)	620	1.235	944,8
Transacciones gubernamentales	116	143	144,6
Asistencia técnica y "royalties"	73	114	152,3
Otros servicios	937	1.187	1.403,5
Balanza de Bienes y Servicios(1+2)	22.415	29.985	33.564,5
% 1/Total	60	61	62
% Turismo y viajes/Total	24	22	21

(a) Las rentas de inversión de 1.980 sólo son comparables con las de años anteriores en la cifra del saldo por haberse contabilizado algunas --partidas en términos netos.

Fuente: Banco de España

FINAL

PRINCIPIO

ANEJO VII

VOLUMEN PARO (miles de personas)

	1.977	1.978	1.979	1.980	1.981
Parados EPA	682,4	912,5	1.121,1	1.482,1	1.847,7
Paro registrado PREA	539,6	818,5	1.037,2	1.277,3	1.566,2
Población activa estricta	12.810,8	12.830,5	12.871,31	12.770,9	12.789,4

DEFICIT BALANZA DE PAGOS m.m.

	1.974	1.975	1.976	1.977	1.978	1.979	1.980	1.981
1. Saldo de operacio- nes de bie nes y ser- vicios con el exter.	-244,0	-236,7	-291,2	-194,4	80,4	2,0	-391,9	-368,9
2. Rentas re- cibidas al exterior (netas)	-1,0	-18,4	-40,1	-62,1	-87,3	78,3	-113,1	-220,9
3. Saldo de - transf. co rrientes - proced.del ext.(netas)	68,2	71,4	77,9	88,3	113,1	101,0	148,3	158,4
4. Capacidad(+) o necesidad (-)de finan c.de la na- ción(13=1+2 +3)	-176,8	-183,7	-253,4	-168,2	104,4	24,7	-356,7	-431,4

Fuente: 1970-79, INE. 1980 y 1981, Banco de España.

ANEJO VIII

CUADRO nº 1.

DISTRIBUCION DE LOS EXPEDIENTES DE REGULACION DE EMPLEO SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

AÑO	TAMAÑO DE LA EMPRESA			TOTAL
	Hasta 25 trabajadores	De 26 a 100 trabajadores	Más de 100 trabajadores	
1.977	73,0	18,9	8,1	100,0
1.978	68,9	20,9	10,2	100,0
1.979	69,9	20,1	10,0	100,0
1.980	63,1	25,2	11,7	100,0
1.981	61,3	24,9	13,8	100,0

Fuente: Ministerio de Trabajo