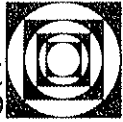


20-13.18



SEGUNDA CONFERENCIA SOBRE
INTEGRACION Y DESARROLLO
DESIGUAL: LA AMPLIACION DE LA C.E.E.
Y LOS PAISES EN DESARROLLO

SECOND CONFERENCE ON
INTEGRATION AND UNEQUAL
DEVELOPMENT: THE IMPLICATIONS OF
THE SECOND ENLARGEMENT OF THE E.E.C.

Madrid 15-19 de Octubre de 1979

Madrid, October 15-19, 1979

1016.1 III. ESP

END
45)

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA ANTE LA C.E.E.

Miércoles
Mañana
9,00 h.

Sr. Luis Carlos CROISSIER
Secretaría General Técnica
Ministerio de Industria y
Energía
Madrid.- ESPAÑA

X

2

LA INDUSTRIA ESPAÑOLA ANTE LA C.E.E.

por LUIS CARLOS CROISSIER

I.- INTRODUCCION

La Segunda Conferencia sobre Integración y Desarrollo Desigual se plantea como problema fundamental el averiguar en qué medida el desarrollo desigual que históricamente ha registrado Europa, se va a ver agudizado o corregido por la ampliación de la Comunidad Económica Europea a las economías menos desarrolladas de Grecia, Portugal y España. Como contribución a este debate, el presente trabajo intenta analizar en qué medida la industria española se verá beneficiada o perjudicada con su integración al mercado e instituciones comunitarios. Para ello voy a diferenciar dos aspectos:

a) En primer lugar, pasaré revista a aquellos aspectos institucionales de la Comunidad que tienen una repercusión más directa sobre la industria española.

b) En segundo lugar, intentaré aproximarme a la situación en que se encuentran los principales subsectores industriales españoles para hacer frente a las consecuencias de la integración.

No obstante, antes de entrar en el desarrollo de estos aspectos, conviene hacer un par de consideraciones previas. La primera de las cuales es que, en modo alguno, lo que se trata de dilucidar es si a la industria española le interesa o no dicha integración, sino que tomo la integración como un dato de

partida. Las razones para ello son diversas, pero la más evidente es que las negociaciones para la integración han comenzado ya, con un consenso prácticamente total de las diferentes fuerzas políticas y sociales españolas. A ello habría que añadir la convicción del autor de esta ponencia de que la solución a los grandes problemas que tiene planteada nuestra economía, y en general todas las europeas, no puede encontrar respuestas satisfactorias mas que a un nivel al menos regional.

La otra advertencia es que cualquier análisis tendente a averiguar en qué medida los diferentes sectores industriales podran beneficiarse con su integración al Mercado Comun Europeo, debe ser tomado con todo tipo de precauciones. Los motivos son varios:

- Las comparaciones intersectoriales con la Comunidad deben hacerse a un nivel muy desagregado para ser relevantes. Sin embargo, a ese nivel, la insuficiencia de estadísticas, su fiabilidad y heterogeneidad son enormes.

- Las variables que normalmente se analizan (estructura de costes, productividad, dimensión empresarial, protección arancelaria, tecnologías, etc.) son siempre insuficientes. A ello habría que añadir otras muchas de muy difícil tratamiento tales como gestión empresarial, grado de control de los mercados, capacidad de innovación y asimilación tecnológica, estrategias de grupos empresariales, etc.

- Las prospecciones sobre competitividad y especialización industrial a nivel sectorial son siempre insuficientes. La especialización al interior de las economías desarrolladas es mucho más una especialización a nivel de productos concretos que a nivel de sectores, lo que hace que los fenómenos típicamente empresariales y microeconómicos sean decisivos.

- Las estrategias de las empresas multinacionales que dominan una buena parte de los sectores es una variable fundamental a considerar a la hora de analizar fenómenos de localización de las producciones y sin embargo el grado de conocimiento que sobre las mismas se tiene es realmente mínimo, con contadas excepciones.

- Las coordenadas en que a partir de ahora se mueve la industria internacional están sometidas a una evolución rápida e incierta.

Por todo ello, en el análisis sectorial que haga abundan los aspectos cualitativos y en todo caso no hago un gran esfuerzo por cuantificar una serie de variables que figuran en todos los trabajos sobre repercusiones de la integración en el Mercado Común. En cambio, tengo en cuenta en la medida en que se conozca, la opinión que las propias empresas tienen sobre sus posibilidades tras la integración.

II.- ASPECTOS INSTITUCIONALES

1.- Protección arancelaria. La Comunidad Económica Europea es ante todo una unión aduanera, lo que implica la desaparición de aranceles en los intercambios intracomunitarios y la adopción de la Tarifa Exterior Comun frente a terceros países. Ello va a suponer para España, en la práctica totalidad de los sectores, un importante desarme arancelario con respecto a la situación creada por el Acuerdo Preferencial de 1970 y frente a terceros países tal y como se muestra en el Cuadro I.

Los efectos de este desarme son difíciles de preveer, faltos de una certeza sobre los motivos a los que responde la actual estructura de nuestro Arancel y de un suficiente análisis de los efectos que históricamente han tenido las rebajas mutuas consentidas en el Acuerdo de 1970. Sin embargo, a la vista del Cuadro I, los sectores más afectados en su comercio con la Comunidad son los de Material de Transporte, Maquinaria eléctrica, Textiles y Confección, Alimentación, Productos metálicos, Fabriles diversas, Productos químicos y Maquinaria no eléctrica. Varios de estos sectores se ven también afectados en su tráfico con terceros países tras la adopción de la T.E.C. como: Material de Transporte, Maquinaria Eléctrica, Textiles y confección, Productos metálicos, Fabriles diversas y Maquinaria eléctrica, No obstante, estas apreciaciones quedarían sin duda modificadas si en vez de atenernos a la protección nominal, tuviéramos disponibles los niveles de protección efectiva y si tuviéramos en cuenta los numerosos acuerdos que la Comunidad tiene suscritos con terceros países.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que, a pesar del intenso proceso liberalizador experimentado por nuestro co-

CUADRO 1Comparación de niveles arancelarios

(Aranceles nominales medios como porcentajes. Se toman en cuenta las rebajas del Acuerdo Preferencial)

<u>SECTORES</u>	<u>ESPAÑA</u>	<u>C.E.E.</u>	<u>REDUCCION QUE SUPONE LA T.E.C.</u>
Extractivas	2,8	0,8	- 2,0
Alimentación	20,2	17,1	- 3,1
Bebidas y tabaco	7,9	27,7	+19,8
Textil y confección	22,0	8,7	-13,3
Cuero y calzado	13,1	6,6	- 6,5
Madera y muebles	13,9	6,4	- 7,5
Papel y derivados	13,7	9,1	- 4,6
Productos químicos	17,3	9,7	- 7,6
Química básica	14,9	10,3	- 4,6
Carbón, petróleo y deriv.	2,8	2,3	- 0,5
Minerales no metálicos	11,5	4,5	- 7,0
Metálicas básicas	11,5	6,4	- 5,1
Productos metálicos	19,6	7,8	-11,8
Maquinaria no eléctrica	14,7	6,1	- 8,6
Maquinaria eléctrica	21,6	7,9	-13,7
Material de transporte	24,3	10,0	-14,3
Fabriles diversas	17,6	5,8	-11,8
Construcción	-	-	-
Electricidad, agua y gas	-	-	-

mercio exterior, aun subsisten partidas arancelarias sometidas a contingentación. La supresión de dichos contingentes afectaría de un modo significativo a ciertas producciones como la de piritas si desaparecen los contingentes sobre el azufre, maquinas de coser, vehículos industriales, pinturas, textiles de algodón, confección y géneros de punto, así como diversos productos de la industria alimentaria.

2.- Ayudas públicas. En materia de ayudas estatales a la industria articuladas con criterios sectoriales o regionales, la Comisión, en uso de las facultades que le son propias, ha desarrollado una serie de criterios en los que se basa a la hora de autorizar o denegar dichas ayudas. A la vista de dichos criterios, conviene analizar en que medida las ayudas hasta ahora establecidas por la política industrial española son o no compatibles con la normativa comunitaria y en que medida afectaría su supresión a los sectores industriales españoles.

a) Ayudas sectoriales

- Acción concertada. Este instrumento no parece plantear grandes problemas, especialmente por el tipo de sectores a los que se ha dirigido: minería del carbón, generación de electricidad y siderurgia. De todas ellas solo la acción concertada del sector eléctrico estaría en vigor en las fechas previstas para la adhesión y dada la naturaleza del sector ello no plantearía dificultades por parte de la Comisión. En cambio no se podría decir lo mismo de una renovación de la acción concertada con el sector siderúrgico, pero la oposición en este caso estaría motivada mucho más por la problemática específica que plantea la siderurgia española frente a la C.E.C.A, que por el propio sistema de ayuda.

- Sectores de interés preferente. Este tipo de ayudas pre- visiblemente va a encontrarse con la oposición comunitaria. Los motivos para ello son varios: falta de transparencia de las ayu- das, excesivo grado de discrecionalidad por parte de la Adminis- tración y especialmente el tipo de sectores que han sido decla- rados de interés preferente, todos ellos muy "sensibles" a nivel comunitario. Estos sectores son los de automóvil y auxiliar del automóvil, aeronáutica y electrónica e informática. Todos ellos habrán caducado en el año 1983.

- Planes de reestructuración. En la medida en que estos planes han sido concebidos para reducir capacidades, no susci- tan ningún problema. Ello es especialmente cierto en el caso de la industria textil cuyos planes de reestructuración no gozan de fondos públicos.

- Ayudas a la minería. En general las ayudas previstas por la ley de Fomento de la Minería no parece que puedan encontrar gran oposición comunitaria. Más problemático resultan las ayudas derivadas de la declaración de sustancia prioritaria.

- Desgravación fiscal a la exportación. El actual sistema de desgravación fiscal a la exportación esconde en una serie de casos una prima a la exportación. La adopción del sistema de T.V.A. acabará con la presente situación. Ante este hecho una se- rie de sectores que realizan fuertes exportaciones se pueden ver muy seriamente afectados. Tal es el caso de algunos materiales de construcción, de la siderurgia, de las metalurgias del alumi- nio, cobre, zinc y plomo, de la maquinaria en general, de las má- quinas de escribir, de los automóviles, armas, textiles y de al- gunos productos alimenticios.

- Certificados de excepción. Este poderosísimo instrumento dirigido a desarrollar una industria nacional de bienes de equipo

ha ido cayendo progresivamente en desuso. No cabe la menor duda de su incompatibilidad con las normas comunitarias.

- Otros tipos de ayudas sectoriales. Cabe hablar aquí de las ayudas de carácter financiero acordadas a la siderurgia y a la construcción naval, cuya aceptación o no esta ligada fundamentalmente a los planes de reestructuración que se adopten para estos sectores críticos. También se pueden mencionar las ayudas que se conceden a los usuarios de fertilizantes y plagicidas, muy importantes para las industrias productoras de los mismos y que previsiblemente se encontrarán con una oposición comunitaria. En cambio las ayudas para la promoción de la investigación y el desarrollo tecnológico, que estan muy poco desarrolladas en España, podrían ser perfectamente justificables ante las autoridades comunitarias.

b) Ayudas regionales. Los principales sistemas de promoción industrial regional que son los polos, polígonos, zonas de preferente localización y grandes áreas de expansión, son compatibles con la normativa comunitaria, especialmente si se tiene en cuenta que son sistemas suficientemente transparentes y de una cuantía muy modesta. Es más, esta sería una importante baza a jugar por la política industrial española ya que amplias regiones españolas, de acuerdo con los criterios comunitarios, podrían beneficiarse de ayudas de hasta el 100%, que además serían acumulables con otro tipo de ayudas a acordar por razones sectoriales.

3.- Defensa de la competencia. Uno de los aspectos más olvidados de la política industrial española, el de promoción y defensa de la competencia, deberá verse considerablemente potenciado con la integración en la C.E.E. Ahora bien, también va a plantear problemas, especialmente en lo concerniente a monopolios, ya que

9

el sistema de monopolios comerciales hoy existente en España para el petróleo y el tabaco es perfectamente incompatible con la normativa comunitaria. Los efectos de la desaparición de estos monopolios son muy grandes, en especial en el campo del petróleo. A este respecto la política industrial española dispone de un corto número de años para, partiendo de las posiciones que le da el monopolio de distribución de CAMPSA y las importantes participaciones públicas en la exploración y el refino, asegurar un papel preponderante a una empresa pública en campo tan importante como el del petróleo.

4.- Derecho de propiedad industrial. La legislación española sobre patentes industriales no reconoce la patente de producto, aunque sí la de proceso, en la industria química, farmacéutica y alimentaria. Por este motivo, España no firmó el Convenio de Munich de 1973 sobre patente europea, en el que se basa el sistema de patente comunitaria establecido por el convenio de Luxemburgo de 1975. Ello plantea un delicadísimo problema cara a la integración en la C.E.E., ya que pone en cuestión la supervivencia de una serie de empresas químicas y farmacéuticas fundamentalmente. Estas empresas no podrían ciertamente asumir los efectos de la firma del Convenio sobre Patente Comunitaria más que a plazo muy largo, por lo que se impone la negociación de condiciones especiales en esta materia. La solución quizás pase por la firma por España del Convenio de Munich y el aprovechamiento al máximo del régimen transitorio previsto en dicho Convenio.

La industria alimentaria, mucho menos afectada que la química y la farmacéutica por el problema antes expuesto, se encontraría con grandes problemas en caso de aprobarse la reglamentación sobre la Marca Comunitaria. En cualquier caso lo que es evidente es que la adopción por España del derecho comunitario sobre

la propiedad industrial tendrá profundas repercusiones sobre una industria tecnológicamente tan dependiente como la española, concediendo una ventaja adicional a las empresas filiales de multinacionales sobre las españolas.

5.- Reglamentaciones técnicas. Aunque el derecho comunitario no está suficientemente desarrollado en este tema, susistiendo aquí todavía importantes barreras no arancelarias a la libre circulación de mercancías, la adopción de la normativa comunitaria puede tener importantes efectos sobre la industria española. Sin embargo es este un tema muy complejo e insuficientemente estudiado, por lo que resulta prematuro aventurar los efectos sectoriales de esta variable.

6.- Normativa sobre contaminación industrial. Aunque en términos generales se pueda decir que las exigencias de la legislación española en materia de contaminación industrial no se alejan mucho de las comunitarias, lo cierto es que su aplicación es mínima. Ello hace que un respeto real de las normas comunitarias en esta materia no dejaría de exigir fuertes inversiones a una serie de sectores. Tal es el caso de industrias como la siderurgia, cemento, refino de petróleo, papelera, petroquímica, centrales termoeléctricas y ramo del agua del textil. Estas inversiones van a plantear problemas financieros y de costes a unos sectores ya de por sí insuficientemente competitivos en muchos casos. De ahí que la solución pase por la puesta en marcha urgente de un sistema de ayudas a las inversiones anticontaminación y la negociación de períodos amplios para la adaptación a la normativa comunitaria.

III.- ANALISIS SECTORIAL

En este epígrafe he procedido a la división del sector industrial español en una serie de grandes subsectores a fin de analizar sus posibilidades y problemas cara a la integración en la Comunidad Económica Europea. Dentro de cada uno de estos subsectores destacaré aquellas líneas de producción especialmente problemáticas y aquellas otras que parecen gozar de buenas posibilidades. El examen no solo será sin duda incompleto desde el punto de vista de los aspectos considerados, sino que también adolecerá de falta de uniformidad, en la medida en la cual las fuentes de información son muy diversas y el grado de conocimiento de cada uno de los subsectores (algunos de ellos realmente muy complejos) es muy desigual.

En la relación de subsectores que hago no aparecen ni la industria de la construcción ni el sector energético. El primero de ellos por considerar que esta limitado fundamentalmente al mercado interno y no se verá afectado por consideraciones sobre posibilidades de especialización a nivel internacional. En cuanto al sector energético, su problemática responde mucho más a consideraciones ajenas al fenómeno de la integración en un gran mercado europeo. En ambos casos, las repercusiones que la evolución de estos sectores tienen sobre el resto de la actividad industrial son evidentes y de vital importancia en el caso de la energía. Pero el análisis de la problemática energética desbordaría con mucho el alcance del presente trabajo.

1.- SECTOR MINERO. El sector minero español supone del orden del 1,2% del Producto Interior Bruto, dando empleo a algo más de 96.000 personas con tendencia a decrecer. El peso que la minería

tiene en España es semejante al promedio de los países de la C.E.E., dónde la minería supone un 1,1% del P.I.B.

Del total de la producción y del empleo minero, aproximadamente un 55% corresponde a los productos energéticos, en cuya problemática no vamos a entrar. De las restantes producciones hay siete que destacan fundamentalmente por el valor de su producción: caliza, hierro, sales potásicas, cobre, zinc, plomo y piritas. Pero considerada globalmente, la minería incluyendo el carbón, está muy lejos de satisfacer las necesidades de la industria: nuestro grado de dependencia en productos minerales es del 64% y el índice de cobertura del comercio exterior no llega al 20%. Sin embargo, la integración en la C.E.E. no va a afectar fundamentalmente al problema ya que de las importaciones españolas de mineral, tan solo un 5,5% procedió en 1977 del área comunitaria; en cambio, a nivel de exportaciones, la integración puede ser positiva ya que un 40% de las mismas se dirigen al mercado comunitario, siendo nuestro país un suministrador destacado de mercurio y espato-fluor.

La problemática empresarial de la minería española de cara a un futuro competitivo radica en su todavía excesiva atomización, en la baja productividad ligada a una insuficiente mecanización, en su debilidad financiera y, cada vez más, en la falta de mano de obra. El conjunto de medidas de apoyo que ha implicado la puesta en práctica de la Ley de Fomento de la Minería, no parece que hayan de ser revisadas de modo fundamental para respetar la normativa comunitaria en materia de ayudas.

Descendiendo a nivel de productos concretos, hay una producción que se va a ver fuertemente afectada por la integración: las piritas. La libre importación de azufre proveniente de productos petrolíferos podría liquidar buena parte de esta minería en la que se han realizado inversiones importantes. La minería del

hierro y del fluor que son sectores exportadores se verían perjudicados por la desaparición del actual sistema de desgravaciones fiscales a la exportación. Las sales potásicas, que tienen un importante mercado en la C.E.E., se podrían ver afectadas por la obligada desaparición del actual cártel que regula sus exportaciones. En el otro extremo, la minería más beneficiada puede ser la del estaño y wolframio, en las que España tiene un excedente y de las que la C.E.E. es deficitaria.

2.- MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION. Bajo esta denominación genérica se incluyen una serie de industrias de características técnico-económicas muy diferentes que tienen como comun denominador el que sus productos sean inputs de la industria de la construcción. A igual que la construcción, es un sector que ha experimentado un fuertísimo ritmo de crecimiento hasta el año 1975, lo que la ha transformado profundamente. En la actualidad es un conglomerado de grandes empresas fuertemente capitalizadas y con un notable grado de control sobre sus mercados y de pequeñas empresas técnica y comercialmente obsoletas centradas en mercados locales.

A efectos de la problemática que presentan podemos distinguir

- Industria cementera. El sector esta dominado por una serie de grandes empresas conectadas con grupos financieros y con instalaciones modernas en general. Esta industria se guía en su localización por razones de demanda ya que los costes de transporte del cemento son un factor decisivo cara a su competitividad y en cambio las materias primas que utiliza pueden encontrarse con facilidad. Ello hace que, en principio, la industria cementera sea indiferente al problema de la integración, en cuanto que puede abastecer al mercado nacional y no cabe pensar en exportaciones a Europa. Y sin embargo lo cierto es que España se ha situado en los

últimos años en la cabeza de las exportaciones mundiales, gracias a una confluencia de exceso de capacidad por la crisis de demanda interior y por la demanda de ciertos países menos desarrollados, fundamentalmente árabes.

La industria cementera de cara al futuro puede jugar mucho más que sobre la exportación de cemento, sobre la venta de tecnología y asistencia técnica, como de hecho ya ha empezado a hacer. Desde este punto de vista quizás pueda beneficiarse de ciertos acuerdos de cooperación de la C.E.E. con países menos desarrollados. Sin embargo, un aspecto de la integración que si va a tener consecuencias para el sector es la legislación de la C.E.E., que le va a suponer muy fuertes inversiones, que vendrían a sumarse a las que la crisis energética le va a obligar a realizar para reducir sus elevados consumos específicos de energía.

- Azulejos. Es una industria exportadora que puede beneficiarse de la mayor facilidad de acceso al mercado comunitario, a pesar de la fuerte competencia que pueda sufrir de los productos italianos. Para aprovechar estas posibilidades tropieza con una inadecuada estructura productiva y de comercialización. La desaparición del actual sistema de desgravación fiscal a la exportación con la adopción de la T.V.A. es otro factor con incidencia negativa. Y sus inversiones anticontaminación no parece que sean muy difíciles de abordar.

- Material sanitario. A pesar de ser un sector exportador que cuenta con algunas empresas realmente importantes, no consigue equilibrar su comercio con la C.E.E. Diseño y calidad son las bazas a jugar por estas empresas para hacer frente a la competencia comunitaria y a la de los países menos desarrollados.

- Vidrio. La producción de vidrio plano está protagonizada por empresas con buena estructura productiva y buenos niveles

tecnológicos, en las que la presencia de capital extranjero, especialmente francés, es muy importante. De ahí que hacer previsiones sea difícil, ya que al haber un exceso de capacidad en Europa y una fuerte competencia de otros países, no permite ver cual ha de ser la estrategia de las multinacionales en el sector.

- Materiales refractarios. Este es un sector que, dada su mala estructura productiva y retraso tecnológico, va a verse con enormes dificultades para enfrentarse a la competencia comunitaria, con la que ya existe un intercambio deficitario.

- Otras producciones. Tienen menor importancia las piedras naturales y tierras cocidas en las que predominan pequeñas empresas centradas en mercados locales. En cambio el yeso, producto muy abundante en España, y del que es deficitario la C.E.E., podría aprovechar la integración y de hecho se observan inversiones comunitarias en el sector.

3.- SIDERURGIA. La adhesión de España al Tratado de Roma supondrá simultáneamente la integración de nuestra siderurgia en la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que es el sector en que sin duda alguna mejor se puede hablar de una verdadera política comunitaria. Dicha integración tendrá lugar en un ambiente de crisis generalizada que tiene su origen en la confluencia de varios factores: caída de la demanda, competencia creciente de los nuevos países con producciones siderúrgicas, crisis energética y problemas financieros entre los más importantes que pueden ser destacados. Si a estas consideraciones unimos el dato de la fuerte agresividad comercial mostrada por nuestra siderurgia - ver Cuadro 2 -, se comprende que este sea uno de los grandes problemas industriales de la negociación.

CUADRO 2

Comercio exterior de productos siderúrgicos
 (Miles de Tm. de acero equivalente)

<u>AÑOS</u>	<u>EXPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>SALDO</u>
1970	330	2.535	-2.205
1971	1.186	1.158	28
1972	1.853	1.528	325
1973	2.204	1.461	743
1974	1.068	1.606	-538
1975	2.054	2.367	-313
1976	3.234	3.290	- 56
1977	3.519	1.451	2.068
1978	3.454	1.013	4.441

El actual sector siderúrgico español está compuesto por 3 siderurgias integrales (2 de ellas públicas), 46 no integrales de acero común y 18 de aceros especiales, que dan en su conjunto empleo a unas 80.000 personas, cifra esta que se ha mantenido estable. Su capacidad de producción de acero era en 1977 de unos 13,8 millones de Tm., de las que un 55% se encontraban en las plan-integrales y el resto se repartía entre un 31% de las no integrales de acero común y un 14% de aceros especiales. A la vista de estos datos, cabe destacar el mayor peso que en España tienen los hornos eléctricos, solo comparable con Italia. Este tipo de empresas son precisamente las más exportadoras, gozan de una mayor flexibilidad, pero son muy vulnerables al precio de la chatarra. La segunda observación que puede realizarse es la baja producción por hombre empleado, cuyo máximo histórico registrado en 1974, ha sido de 153 Tm., muy distante del nivel medio de la C.E.C.A., que se sitúa en 240 Tm/hombre. Los motivos para esta situación se encuentran en el excesivo peso del empleo indirecto, en la obsolescencia de algunas instalaciones y especialmente en los desequilibrios productivos que cabe detectar en varias plantas.

A la vista de los problemas anteriormente señalados, y para poder hacer frente a la competencia C.E.C.A. y de terceros países, el Gobierno español ha diseñado un plan de reestructuración cuyo horizonte se sitúa en 1985. Con dicho plan se intenta reducir costes mediante fuertes inversiones tendentes a reducir consumos específicos y a corregir desequilibrios productivos, diversificar la producción poniendo el acento en aquellos productos de un mayor valor añadido y sanear la muy débil estructura financiera de las empresas. Así mismo prevee una cierta reducción del empleo, el cierre de las instalaciones más obsoletas y la eliminación del principal cuello de estrangulamiento del sector, mediante la crea-

ción de dos plantas de prerreducidos. En definitiva podemos sintetizar las previsiones para 1985, sobre la base de un crecimiento promedio del P.I.B. del 4-5%, lo que es ciertamente alto, del modo siguiente:

- Consumo interior: 14-15 millones de Tm.
- Producción: 16-18,5 millones de Tm.
- Utilización: 85-100%
- Empleo: -7%
- Producción/hombre: 250 Tm.
- Total de inversiones: 33.800 millones de pts/año hasta 1985

El mayor problema que este plan supone cara a la integración, radica en la ampliación de capacidad desde 13,8 a 18,6 millones de Tm. Por otro lado, los sistemas de ayuda financiera y su cuantía serán objeto de discusión, aunque no parece que se alejen de los cánones C.E.C.A. Más delicado a corto plazo es el problema de la desgravación fiscal a la exportación.

A modo de conclusión cabe decir que, de llevarse a cabo los planes previstos, la siderurgia española puede hacer frente al desafío de la C.E.C.A. y, en no peores condiciones que ésta última, a la de los nuevos productores de acero. Las mayores dificultades se van a encontrar en la capacidad para llevar a buen término el esfuerzo inversor necesario y para suministrar los medios financieros imprescindibles al saneamiento financiero de las empresas.

4.- METALURGIA NO FERREA Y TRANSFORMADOS METALICOS. - Bajo este epígrafe se comprende una multitud de producciones en general destinadas a su uso por otras industrias. Las características técnico-económicas de las empresas son muy diversas aunque un defecto general, con contadas excepciones, es la dimensión excesivamente pequeña de las mismas. La presencia de capital extranjero

es variable pero en algunas producciones ocupa puestos destacados.

- Metalurgías no férreas.- Las del aluminio, cobre y zinc pueden beneficiarse de la existencia de un déficit en el mercado comunitario, pero sus situaciones de partida son muy distintas. La del aluminio es la más moderna de ellas, aunque tecnológicamente dependiente, y se puede ver amenazada por la evolución de los precios de la energía eléctrica. Las otras adolecen de problemas estructurales y la del plomo tendrá que hacer frente a fuertes inversiones para adecuarse a las exigencias comunitarias en materia de contaminación.

- Transformados metálicos en general.- Es este un sector en el que la C.E.E. es fuertemente competitivo. No obstante, en una serie de productos, las empresas españolas realizan exportaciones significativas y pueden beneficiarse de la ampliación del mercado. Tal es el caso de las herramientas manuales, trefilería, utensilios domésticos, tornillería, etc. Además, muchos de estos sectores pueden beneficiarse de un mejor y más barato suministro de materias primas y bienes de equipo. Esto es significativo para sectores como los de trefilería, decoletaje, ferroaleaciones, tornillería, etc.

En general se puede decir que el resultado depende en buena medida de una profunda transformación de las estructuras empresariales, en el sentido de aumentar sus dimensiones y fortalecer sus capacidades financiera y comercial. Otro factor esencial será el logro de una adecuada especialización a nivel de productos, en particular si a medio y largo plazo se quiere hacer frente a la creciente competencia de los países recientemente industrializados. Una ventaja adicional para este subsector es la inexistencia de un alto grado de oligopolio a nivel internacional, salvo excepciones.

5.- MAQUINARIA MECANICA Y ELECTRICA. Es este un sector cuyas fronteras son difíciles de trazar, especialmente a efectos de comparaciones internacionales, y a cuyo interior las desagregaciones son así mismo problemáticas. La mayor parte del mismo esta constituido por la construcción de bienes de equipo para las demás industrias, a lo que hay que añadir otros productos como electrodomésticos, máquinas de coser y de escribir fundamentalmente.

Centrándonos en primer lugar en las industrias de bienes de equipo, hay que señalar su crecimiento espectacular en los últimos ocho años, en los que el valor de su producción ha crecido en un 134% hasta llegar a suponer algo más del 5% del P.I.B. y del 15% de la producción industrial, dando empleo en la actualidad a unas 350.000 personas. Por otro lado, aun siendo una industria nacida para abastecimiento del mercado interior, ha alcanzado cotas significativas de exportación. En concreto, sus ventas al exterior en 1977 alcanzaron los 160.000 millones de pts, habiendo crecido en la presente década a un ritmo superior al 25% anual. No obstante, España sigue siendo un país eminentemente importador de bienes de equipo, situándose el índice de cobertura del comercio exterior de este tipo de bienes en torno al 37%, a pesar de la gran atonía inversora de los últimos años.

Los principales problemas a los que deben hacer frente los productores de maquinaria para la industria cara a su integración en la C.E.E. son:

- Pequeña dimensión de las empresas.
- Debilidad financiera, especialmente cara a la exportación.
- Mayor grado de especialización y de standarización dentro de los límites propios del sector.
- Dependencia tecnológica. Este es quizás el problema más crucial

a largo plazo y queda ilustrado por dos datos: los pagos por adquisición de tecnologías oscila entre el 1 y el 2% de las ventas, mientras que los gastos en investigación y desarrollo se sitúan en torno al 0,3%.

- Las empresas más competitivas son filiales de multinacionales, especialmente en el campo de la maquinaria eléctrica. Su futuro queda pues condicionado por la estrategia un tanto incierta que estas empresas puedan adoptar.

Frente a estos factores negativos hay otros que permiten pensar en un futuro optimista. Entre ellos cabe citar:

- El suministro de maquinaria a los países en vías de desarrollo es una de las líneas más prometedoras de desarrollo para el conjunto de la industria europea.
- España puede llegar a ser un suministrador de tecnologías de tipo medio a ciertas áreas en desarrollo en las que tiene alguna ventaja comparativa (Latinoamérica, Países Arabes).
- El grado de industrialización de la economía española es todavía insuficiente con relación a la C.E.E., por lo que cabe contar con una demanda nacional importante.
- Hay sectores en los que se ha desarrollado una tecnología nacional; como pueda ser la maquinaria textil, y que están demostrando su competitividad a nivel internacional.

Otro subsector, el de electrodomésticos, surgido al calor de un alto grado de proteccionismo, ha alcanzado un notable grado de desarrollo, dando empleo a unas 28.000 personas y realizando exportaciones por valor de unos 8.000 millones de pts. Cabe pensar que, a pesar del alto grado de competencia que registra este sector en la C.E.E., las empresas españolas podrán hacer frente a las exigencias de la integración, aunque para ello tengan que afrontar un proceso de concentración empresarial.

Las máquinas de coser y de escribir tienen una importancia mucho más modesta y son también sectores exportadores. En estos casos el mayor riesgo proviene de la competencia japonesa y de ciertos países menos desarrollados.

6.- CONSTRUCCION NAVAL. Esta industria que ha sido uno de los pilares del intenso proceso industrializador registrado por España se encuentra hoy, al igual que en Europa, sometida a una fuerte crisis de tipo estructural. Las razones para ello son varias pero cabe destacar:

- La caída duradera de la demanda, que hace que las necesidades previstas en la próxima década no lleguen a cubrir la mitad de la capacidad instalada a nivel mundial.
- Los cambios profundos experimentados por la estructura de la demanda según el tipo de naves.
- La fortísima competencia de países como Japón, Corea o Brasil.

España, dado el volumen de empleo generado por el sector (unas 60.000 personas), su concentración geográfica y su valor estratégico, no puede renunciar a mantenerla de cara al futuro. Por otro lado, la construcción naval española registra unos niveles de productividad que, medidos en T.R.B.C. por hombre, supera a la media comunitaria y es casi el doble de la de Gran Bretaña, lo que hace que el argumento de las ventajas comparativas juegue a nuestro favor. No obstante, su supervivencia en condiciones competitivas, exige un plan de reestructuración que habrá que negociar con la C.E.E. Las coordenadas básicas de dicho plan son:

- Reducción de capacidad del orden del 40%.
- Especialización de los astilleros y flexibilización de sus instalaciones.
- Desarrollo de su capacidad para buques y artefactos de una

mayor tecnología.

- Mejora de la industria de suministros.
- Coordinación de los astilleros
- Importantes apoyos financieros para sanear sus estructuras financieras y hacer frente a las condiciones que ofrecen otros países.

En la negociación de este plan, España sufre un grave handicap y es el enorme retraso con que se han ido adoptando las medidas necesarias. Otro problema delicado radica en el calendario de desarme arancelario en la protección existente para buques (14%) y para la industria suministradora (20%), de forma que no se puedan ver gravemente afectadas ninguna de ellas. En cualquier caso es de preveer que las presiones Comunitarias serán en este caso muy fuertes, pero España no debe consentir que se le apliquen unos recortes excesivos en la capacidad de una industria en la que posee unas notables ventajas comparativas en relación a otros países europeos.

7.- AUTOMOCION Y AUXILIAR. Dentro de este sector, el más importante por el volumen de empleo generado, hay que distinguir:

- Vehículos de turismo.- Sector completamente dominado por las multinacionales del automóvil, que refuerzan sus posiciones cara a la integración de España en la C.E.E. y para hacer frente a unas condiciones de agudización de la competencia a nivel mundial. Su liberalización plena no planteará problemas frente a la competencia europea, aunque sí exigirá un mayor grado de especialización en la gama de vehículos.
- Auxiliar del automóvil.- Este sector deberá sufrir grandes transformaciones pues de su productividad dependerá cada vez más la propia competitividad del sector de automoción. Es de preveer un reforzamiento de las posiciones del capital extranjero, habiendo perdido España la última posibilidad que le quedaba de una em-

presa competitiva en el sector de componentes eléctricos, con la adquisición de FEMSA por BOSCH.

- Vehículos industriales.- Este es el único subsector donde España cuenta con capital y tecnologías nacionales que desaparecerán faltos de una profunda reestructuración empresarial. La solución más viable hoy pasa por encontrar fórmulas de asociación con el capital extranjero, de preferencia europeo, como condición para preservar los niveles de empleo.

- Motocicletas y ciclomotores.- Es una industria que a pesar de su tradición, puede verse seriamente amenazada por la competencia europea y japonesa. Aquí también ^{se} impone lograr fórmulas de asociación con el capital extranjero.

- Aeronáutica.- De dimensiones muy modestas, su viabilidad a largo plazo va unida al desarrollo de los proyectos comunitarios de cara al sector y su plena integración en los mismos.

8.- INDUSTRIAS QUIMICAS.- Dentro de este amplio sector hay cuatro industrias que se puede asegurar que se verán seriamente afectadas, dada la sobrecapacidad que predomina en Europa y la competencia de los países en vías de industrialización y son: la petroquímica y primeras materias plásticas, los fertilizantes, las fibras químicas y el cloro-sosa. De todas ellas, la de futuro más incierto es la de fertilizantes. La industria papelera es otro sector con problemas aunque de otra índole, fundamentalmente relacionados con una mala estructura productiva y con las fuertes inversiones anticontaminación que se verá obligada a realizar.

Las industrias que más provecho puedan sacar de la integración por razones de ampliación del mercado son las de transformados plásticos, manufacturas del caucho y detergentes de usos domésticos, aunque esta última está plenamente dominada por em-

presas multinacionales.

9.- INDUSTRIAS FARMACEUTICAS.- Hay que distinguir dos problemáticas distintas:

- La producción de primeras materias.- Salvo en el campo de los antibióticos, la producción es incipiente y se ha desarrollado al calor de las recientes medidas proteccionistas adoptadas. Su futuro está condicionado por el acceso a una tecnología hoy día fuertemente detentada por las multinacionales.

- Las especialidades farmacéuticas.- Pertenecen a este sector unos 450 laboratorios de muy escasa entidad, a pesar de que 100 de ellos controlen el 80% de las ventas. La mayor parte de los mismos son dependientes por capital y tecnología, de empresas extranjeras. La integración en el mercado europeo no parece les pueda afectar de modo significativo, dada la inexistencia de libre circulación para las especialidades farmacéuticas. En cambio la obligada adopción del sistema de patente comunitario sí tendrá importantes repercusiones según se explicó en el capítulo sobre aspectos institucionales.

10.- INDUSTRIAS TEXTILES.- Es este uno de los sectores que mejor debería poder aprovechar las ventajas del libre acceso al mercado comunitario, a pesar de sus crisis casi permanentes. Para ello cuenta en general con instalaciones modernas, una gran tradición, buenos niveles de productividad y un menor coste de la mano de obra. Sin embargo debería hacer frente a una mejora de sus niveles de gestión, a un perfeccionamiento de sus canales de comercialización y a una mayor especialización en productos que exijan calidad y moda.

Ahora bien, dentro del sector hay también industrias que pueden enfrentarse con serios problemas. Tal es el caso de la seda y fibras sintéticas, de los textiles para la decoración,

así como de la confección y los géneros de punto. Estos dos últimos deberán hacer frente a una dura competencia de los países en vías de desarrollo, lo que les va a exigir una mejora de la productividad y un reforzamiento del papel de la moda y el diseño.

11.- INDUSTRIAS ALIMENTARIAS.— Dada la enorme variedad de artículos que comprende y la falta de estudios de conjunto, resulta muy difícil de analizar. Tan solo puedo señalar que, dada su conexión con la agricultura y su relativa intensidad de mano de obra, deberían ser industrias con las que España pudiera contar. Contra esto choca una presencia muy importante de capital extranjero, con un alto grado de control a nivel de la comercialización, así como un minifundismo excesivo entre las empresas españolas. No obstante hay algunos sectores que claramente pueden beneficiarse del libre acceso al Mercado Común tales como: caramelos y golosinas, conservas de pescado, conservas vegetales, embutidos y zumos de frutas. En cambio el sector azucarero pudiera ser el gran perjudicado.

12.- INDUSTRIAS DIVERSAS DE BIENES DE CONSUMO.— Se trata aquí de industrias que han experimentado fuertes tasas de crecimiento y con gran capacidad exportadora. Sus características económicas generales son las de ser poco intensivas en capital, con gran importancia de los costes salariales, con predominio de la pequeña y mediana empresa y en las que el diseño y la comercialización juegan papeles importantes. Su potenciación cara a la integración pasa por un fortalecimiento de los sistemas de comercialización y una especial atención a los problemas de diseño.

Brevemente se pueden destacar:

- Muebles, tanto de madera como metálicos, podrían reforzar sus exportaciones.

- Tableros y contrachapados necesitan acciones de reestructura-

ción para hacer frente a la competencia de terceros países.

- Artes gráficas. Sector hoy fuertemente exportador que podría verse beneficiado.

- Calzado y manufacturas de la piel. Sería uno de los principales beneficiados por la ampliación del mercado, aunque a corto plazo se vea afectado por la desaparición del sistema actual de desgravación fiscal a la exportación.

- Vidrio hueco y cerámica, pueden ser muy sensibles a la competencia comunitaria en artículos de calidad.

- Juguetes. Aunque al ser un sector fuertemente exportador se vería beneficiado, puede verse afectado por la competencia comunitaria en artículos de calidad y por la de terceros países vía precios.